# L'EXPORTATION EN HABITATION

## LES PRINCIPAUX MARCHÉS DE L'HABITATION AUX ÉTATS-UNIS : OCCASIONS ET CONTACTS À SEATTLE

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

# SCHL—AU COEUR DE L'HABITATION

104-03535/

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme fédéral responsable de l'habitation. Elle aide les Canadiens à avoir accès à un vaste choix de logements de qualité, à prix abordable.

Le Programme d'assurance prêt hypothécaire de la SCHL a aidé de nombreux Canadiens à réaliser leur rêve de posséder une maison. La SCHL offre une aide financière pour que les Canadiens les plus démunis puissent se procurer un logement convenable, à prix abordable. Par l'entremise de ses activités de recherche, la SCHL stimule l'innovation dans les domaines suivants : conception des habitations, technologie du bâtiment, urbanisme, options de logement et financement. La SCHL s'associe également avec le secteur de l'habitation et les autres membres d'Équipe Canada afin de vendre les produits et le savoir-faire canadiens sur les marchés étrangers et, ainsi, de créer des emplois ici-même, au pays.

La SCHL offre aux consommateurs et aux membres du secteur de l'habitation une vaste gamme de produits d'information susceptibles de les aider à prendre des décisions éclairées concernant leurs achats ou leurs affaires. Avec la plus vaste gamme d'information sur l'habitation et les logements au Canada, la SCHL est le plus important diffuseur d'information sur l'habitation au pays.

Par ses activités, la SCHL contribue à l'amélioration de la qualité de vie des Canadiens, dans toutes les collectivités du pays. Elle les aide à vivre dans des maisons sûres à tout point de vue. Elle est vraiment « au cœur de l'habitation ».

Les Canadiens peuvent se procurer l'information diffusée par la SCHL dans différents points de vente et dans ses bureaux régionaux.

Vous pouvez aussi communiquer avec nous
par téléphone :

1 800 668-2642
(à l'extérieur du Canada : (613) 748-2003)

ou par télécopieur :

1 800 245-9274
(à l'extérieur du Canada : (613) 748-2016)

Pour nous joindre en direct, visitez notre page d'accueil à l'adresse suivante :

www.schl.ca

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1 800 668-2642.

# LES PRINCIPAUX MARCHÉS DE L'HABITATION AUX ÉTATS-UNIS

## OCCASIONS ET CONTACTS À SEATTLE

**LES PRINCIPAUX MARCHÉS DE L'HABITATION AUX ÉTATS-UNIS**
**OCCASIONS ET CONTACTS À SEATTLE**

Préparé par : The Starr Group Inc.
Consultants en planification et en gestion
12981, rue Keele, bureau 3
King City (Ontario) L7B 1G2
Téléphone : (905) 833-1313
Télécopieur : (905) 833-3456

Et par : F.W. Dodge Canada, Division de McGraw Hill Construction Information Group
1500, chemin Don Mills, bureau 406
Toronto (Ontario) M3B 3K4
Téléphone : (416) 496-3100 ou 1-877-236-7933
Télécopieur : (416) 496-3123 ou 1-877-793-3823

Ce projet a été financé par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (« SCHL ») et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (« MAECI »). Le contenu, les opinions et la qualité du texte de ce rapport sont la responsabilité des auteurs, et la SCHL et le MAECI n'assumeront aucune responsabilité à cet égard, ni pour toute conséquence découlant de l'utilisation par le lecteur de l'information, des matériaux et des techniques décrits dans le présent document.

Sauf mention contraire, tous les chiffres en dollars présentés dans ce rapport sont en devises américaines.

## Table des matières


**1.0 RÉSUMÉ ..... 8**

**2.0 SURVOL ..... 10**

*2.1 But de ce guide ..... 10*

*2.2 Comment utiliser ce guide ..... 10*

*2.3 Définition du marché de la région de Seattle ..... 11*

**3.0 UNE OCCASION À SAISIR ..... 14**

*3.1 Une population considérable et croissante ..... 14*

*3.2 Vigueur de la formation des ménages ..... 14*

*3.3 Les caractéristiques des ménages modèlent la demande à l'égard des différents types de logements ..... 14*

*3.4 L'économie diversifiée assure la stabilité ..... 16*

*3.5 L'activité d'aménagement résidentiel a atteint un record au cours des dernières années ..... 17*

*3.6 Principaux chantiers de construction résidentielle ..... 18*

*3.7 L'activité de revente confirme la vigueur du marché ..... 19*

*3.8 Points forts et points faibles du marché local de l'habitation ..... 19*

*3.9 Principales tendances et occasions à saisir dans les domaines de la construction et de la rénovation résidentielles n ..... 20*

*3.10 Prévisions touchant cinq grandes catégories de produits du bâtiment résidentiel ..... 22*

**3.10.1 Armoires ..... 23**
3.10.1.1 Marché de la construction pour les armoires ..... 23
3.10.1.2 Marché de la rénovation et de la réparation pour les armoires ..... 26

**3.10.2 Portes et fenêtres ..... 32**
3.10.2.1 Marché de la construction pour les portes et fenêtres ..... 32
3.10.2.2 Marché de la rénovation / réparation pour les portes et fenêtres ..... 37

**3.10.3 Revêtement de sol ..... 43**
3.10.3.1 Marché de la construction résidentielle pour les revêtements de sol ..... 44
3.10.3.2 Marché de la rénovation / réparation pour les revêtements de sol ..... 46

**3.10.4 COUVERTURE** ..... **48**
3.10.4.1 Marché de la construction pour les produits de couverture ..... 48
3.10.4.2 Marché de la rénovation / réparation pour les produits de couverture ..... 49

**3.10.5 COMPOSANTS DU BÂTIMENT PRÉFABRIQUÉ / EN PANNEAUX** ..... **50**
3.10.5.1 Marché de la construction pour les composants du bâtiment préfabriqué ou en panneaux ..... 51
3.10.5.2 Marché de la rénovation et de la réparation pour les composants du bâtiment préfabriqué / en panneaux ..... 58

***4.0 PRISE DE CONTACT*** ..... **59**

*4.1 LES PRINCIPES DE BASE DE L'EXPORTATION AUX ÉTATS-UNIS* ..... *59*

**4.1.1 CLASSIFICATION DES PRODUITS** ..... **59**
**4.1.2 RECOURIR AU SERVICE D'UN COURTIER EN DOUANE** ..... **60**
**4.1.3 DROITS DE DOUANE ET RÈGLEMENTS SUR L'IMPORTATION AUX ÉTATS-UNIS** ..... **61**
**4.1.4 MARQUAGE DU PAYS D'ORIGINE** ..... **64**
**4.1.5 IMMIGRATION DES GENS D'AFFAIRES** ..... **65**

*4.2 TECHNIQUES ET STRATÉGIES D'EXPORTATION* ..... *65*

**4.2.1 CANAUX DE DISTRIBUTION** ..... **65**
**4.2.2 STRATÉGIES DE FIXATION DES PRIX** ..... **70**
**4.2.3 TECHNIQUES DE PROMOTION** ..... **73**
**4.2.4 CONCEPTION ET MODIFICATION DES PRODUITS** ..... **74**
**4.2.5 SERVICE APRÈS-VENTE** ..... **74**

*4.3 LEÇONS TIRÉES DE L'EXPÉRIENCE PASSÉE* ..... *74*

*4.4 RÈGLEMENTS, SPÉCIFICATIONS ET CODES DU BÂTIMENT* ..... *83*

**4.4.1 RÈGLEMENTS ET SPÉCIFICATIONS** ..... **84**
**4.4.2 CODES DU BÂTIMENT** ..... **90**

*4.5 PRINCIPAUX CONTACTS DANS LA RÉGION DE SEATTLE* ..... *91*

**5.0 QUI D'AUTRES POURRAIENT VOUS ÊTRE UTILES ?** ..... **94**

*5.1 SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT* ..... *94*

*5.2 CONSULAT GÉNÉRAL DU CANADA* ..... *95*

*5.3 PROGRAMMES DE PROMOTION DES EXPORTATIONS* ..... *96*

## *ANNEXES*

Annexe I : Survol des conditions locales de démographie, d'économie et de marché

Annexe II : Projets domiciliaires à l'étape de la planification ou des premiers aménagements

Annexe III : Contacts clés dans la région de Seattle

Annexe IV : Renseignements sur les grandes villes, villes et villages du marché de la région de Seattle et coordonnées pour les centres les plus importants

# 1.0 RÉSUMÉ

Ce guide vise à aider les producteurs canadiens de produits et services du bâtiment résidentiel à comprendre et à pénétrer le marché de Seattle. Ce guide fait partie d'une série de quatre documents. Vous pouvez obtenir un exemplaire des trois autres guides – pour Boston (Massachusetts), Chicago (Illinois) et Dallas (Texas) – en vous adressant à la Société canadienne d'hypothèques et de logement (www.cmhc-schl.gc.ca) ou au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (www.infoexport.gc.ca).

L'agglomération de Seattle représente l'un des marchés les plus grands et les plus dynamiques des États-Unis. Avec une population de 2,4 millions d'habitants, la ville de Seattle et les collectivités qui l'entourent constituent un débouché majeur pour les exportateurs canadiens de produits et services résidentiels. Au cours des dix dernières années seulement, la population de l'agglomération a augmenté d'environ 380 000 personnes, tandis que le parc de logements s'accroissait de quelque 150 000 habitations de tous types. On prévoit que cette croissance va se poursuivre pendant la prochaine décennie.

À l'intérieur de ce marché, la ville de Seattle est le centre urbain prédominant, avec une population de 500 000 individus habitant 250 000 logements. Bien que l'on puisse dire que cette collectivité est arrivée à maturité, l'activité d'aménagement résidentiel à l'intérieur de la ville est considérable, que ce soit sous forme de conversion de logements, de construction intercalaire ou de réaménagement. Seattle réussit à attirer de nouveaux résidents grâce à sa réputation d'être l'une des grandes villes du pays offrant la meilleure qualité de vie. Par conséquent, la demande de logements neufs demeure constante. En 2000, la ville de Seattle a délivré près de 4 500 permis de construire résidentiels.

La plus grande portion du parc de logements de Seattle a été construite il y a plus de 30 ans. En fait, 60 % des maisons individuelles ont été bâties avant 1950, tandis que la majorité des collectifs d'habitation ont été construits entre 1950 et 1980. Les propriétaires-occupants présentent un faible taux de mobilité. Au lieu de déménager, ils préfèrent rénover la maison qu'ils habitent. Ce marché offre donc des débouchés considérables pour les fournisseurs de produits de réparation et de rénovation.

Si la ville de Seattle est le plus grand centre urbain, on compte, en fait, près de 150 municipalités couvrant trois comtés et formant l'ensemble de la région métropolitaine de Seattle. On trouve notamment un certain nombre de banlieues à croissance rapide, comme Kent, Bellevue et Renton dans lesquels de 400 à 800 permis de construire résidentiels ont été délivrés en 2000. Au cours des dernières années, l'activité de construction résidentielle s'est établie à près de 20 000 logements neufs en moyenne par année pour l'ensemble de la région métropolitaine. En 1999 et 2000, des permis de construction ont été délivrés pour 19 967 et 18 406 logements respectivement — soit deux des plus importants volumes jamais enregistrés pour la région.

Bien que l'économie des États-Unis connaisse actuellement un ralentissement, et que les événements du 11 septembre aient contribué à réduire les niveaux d'activité dans tous les secteurs ou presque, les marchés de l'habitation se maintiennent assez bien. La faiblesse des taux

d'intérêt, un accès plus facile à des prêts ne nécessitant qu'une mise de fonds réduite, la croissance constante de la population et une accélération de la formation des ménages sont des facteurs économiques qui influencent ce marché. Lors d'une allocution donnée en octobre 2001, le président de Fannie Mae (l'agence de financement de l'habitation des États-Unis) a précisé que 15 millions de familles supplémentaires devraient acheter des maisons aux États-Unis au cours des dix prochaines années — une augmentation de 50 % par rapport à la décennie précédente — ce qui portera la demande dans le domaine de l'aménagement résidentiel de 11 billions à 21-25 billions de dollars en 2010.

Une variété de publications économiques ont souligné que, si les événements du 11 septembre causent un ralentissement à court terme des ventes de maisons (qui durera probablement de 6 à 12 mois), les facteurs essentiels énumérés ci-dessus devraient se maintenir à long terme.

On prévoit que le marché de Seattle va refléter ces tendances. Sa base économique diversifiée lui permettra de résister au ralentissement économique actuel mieux que la plupart des régions des États-Unis.

À la lumière de ces projections, le marché de Seattle représente un débouché important pour les exportateurs canadiens de produits de construction résidentielle. Les occasions sont particulièrement bonnes pour les fournisseurs d'armoires, de portes et fenêtres, de revêtements de sol, de produits de couverture et de composants du bâtiment préfabriqué / en panneaux. Ce guide présente la demande prévue sur l'ensemble du marché de Seattle pour chacune de ces gammes de produits.

On trouvera ensuite dans ce guide d'importants renseignements sur les distributeurs, grossistes, représentants, fabricants, constructeurs, promoteurs et entrepreneurs servant le marché de Seattle. On y trouvera également des associations pouvant fournir des renseignements supplémentaires et aider ainsi les exportateurs à se faire des contacts sur place, notamment par une variété de sites Web utiles. Pour les néophytes du domaine de l'exportation, ce guide décrit également certains règlements et formalités régissant les échanges commerciaux et énumère des services et des mesures de soutien offerts par l'entremise de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, du Consulat général du Canada à Seattle, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et différents programmes gouvernementaux de promotion des exportations.

# 2.0 SURVOL

## *2.1 BUT DE CE GUIDE*

Ce guide du marché de la région de Seattle vise à répondre aux besoins des exportateurs canadiens de produits et services du bâtiment résidentiel. Il est conçu pour fournir des renseignements qui aideront le lecteur à comprendre et à pénétrer ce grand marché américain en expansion. Il s'agit d'un outil de référence, qui procure une variété de renseignements utiles et de conseils pratiques sur la manière de faire incursion sur le marché de Seattle. On y trouvera des listes de précieux contacts susceptibles d'ouvrir la voie vers la chaîne des fournisseurs, grossistes, distributeurs et entrepreneurs actifs dans la région. Ce document vous renseignera également sur l'aide offerte par la Société canadienne d'hypothèques et de logement, le personnel du Consulat général du Canada à Seattle et sur différents programmes et services aux exportateurs canadiens.

## *2.2 COMMENT UTILISER CE GUIDE*

Les entreprises qui recherchent des renseignements sur les débouchés dans la région de Seattle pourront consulter ce guide pour obtenir à la fois un aperçu général et des renseignements très précis.

La principale section du guide met en lumière les principales caractéristiques et tendances du marché de l'habitation de Seattle. On y résume les conditions économiques locales et y présente des projections relativement à la croissance démographique et à la demande dans le domaine du logement. On poursuivra ensuite par des prévisions sur la demande relative à cinq grandes catégories de produits du bâtiment résidentiel :

- les armoires;
- les portes et fenêtres;
- les revêtements de sol;
- les couvertures;
- les composants du bâtiment préfabriqué / en panneaux.

Afin de décider des cinq types de produits dont nous traiterions dans ce rapport, nous avons mené, en collaboration avec la SCHL et l'agent de commerce des produits du bâtiment du Consulat général du Canada à Seattle, une analyse des produits ayant les volumes de vente les plus élevés ou le plus fort potentiel de croissance.

Le rapport résume ensuite certains règlements et formalités essentiels régissant les échanges commerciaux et énumère quelques contacts clés pour la région.

Les annexes offrent une mine de renseignements détaillés pour aider les exportateurs sur le marché de Seattle. On trouvera à l'annexe I des statistiques plus détaillées sur la population et

l'économie. Nous recommandons aux entreprises désireuses de faire une première percée sur le marché de Seattle d'examiner soigneusement cette information. Elles pourront ainsi mieux décider des collectivités à cibler : c'est-à-dire celles ayant les populations les plus élevées et celles qui devraient connaître la croissance la plus rapide dans les années à venir. La forme de logement a également son importance par rapport aux différents types de produits du bâtiment résidentiel, puisqu'il existe des différences notables dans l'utilisation des produits de construction entre les collectifs d'habitation à plusieurs étages et les maisons individuelles. En sachant où se trouve la demande la plus forte pour votre ligne de produits, vous pourrez mieux planifier votre stratégie de marketing.

On trouvera, à l'annexe II, certains des plus importants chantiers résidentiels à l'étape de la planification ou des premiers aménagements sur l'ensemble du marché de la région de Seattle. Il s'agit là d'importants débouchés éventuels pour les exportateurs de produits du bâtiment, et nous avons inclus à la fois des projets de réaménagement des quartiers centraux et des activités de lotissement en banlieue.

L'annexe III présente les principaux contacts de la région que vous devrez joindre (notamment des constructeurs et des promoteurs, des entrepreneurs, des fournisseurs, des grossistes, des distributeurs et des associations), de même qu'une liste de sites Web qui vous sera utile.

Dans l'ensemble de l'État du Washington, les codes du bâtiment sont fondés sur le Uniform Building Code, chaque municipalité de la région de Seattle (et l'on en compte environ 150) a le pouvoir de modifier ce code et de stipuler ses propres règlements et exigences. Nous n'avons donc pas essayé d'en donner les détails, mais nous vous renseignons sur la façon d'avoir accès aux codes de chacune des municipalités. On trouvera donc à l'annexe IV une liste complète des centres les plus importants et des personnes-ressources à contacter.

## *2.3 DÉFINITION DU MARCHÉ DE LA RÉGION DE SEATTLE*

Le marché de la région de Seattle correspond à une appellation du U.S. Census Bureau soit la « Primary Metropolitan Statistical Area » (PMSA) [principale région métropolitaine statistique]. Le tableau ci-dessous énumère les trois comtés de ce marché, de même que le nom des villes de chacun des comtés possédant une population de plus de 70 000 habitants en 2000. En tout, cinq villes atteignent ce niveau, bien que la ville de Seattle en tant que telle soit le centre le plus important, et de loin, avec près de 550 000 habitants.

**Tableau 1**

| Comtés | Villes de plus de 70 000 habitants en 2000 | |
|---|---|---|
| | **Nom de la ville** | **Population** |
| Island | Pas de villes importantes | |
| King | Seattle | 563 374 |
| | Bellevue | 109 569 |
| | Federal Way | 83 259 |
| | Kent | 79 524 |
| Snohomish | Everett | 91 488 |

Source : U.S. Census Bureau

La carte ci-dessous présente le marché de Seattle. Les noms des comtés sont en lettres majuscules. On trouvera à l'annexe IV une liste complète des grandes villes, villes et villages par comté (y compris la population en 2000).

**Carte du marché de la région de Seattle (Washington)**

Source : Weldon Hiebert, cartographe, département de géographie, Université de Winnipeg, Winnipeg (Manitoba)

# 3.0 UNE OCCASION À SAISIR

Le marché de Seattle constitue l'une des occasions les plus importantes des États-Unis s'offrant aux exportateurs canadiens de produits et services du bâtiment résidentiel. Nous présentons dans les lignes qui suivent les facteurs contribuant à ce niveau de potentiel.

## *3.1 UNE POPULATION CONSIDÉRABLE ET CROISSANTE*

Le marché de Seattle se classe treizième parmi les 280 régions métropolitaines des États-Unis pour la population totale, avec plus de 2,4 millions d'habitants. Des renseignements vous sont fournis dans les lignes qui suivent, mais une analyse plus détaillée est présentée à l'annexe I.

La population de la région de Seattle s'accroît de façon continue. De 1990 à 2000, elle est passée de 2 millions à 2,4 millions d'habitants, soit une croissance de 15,7 % en dix ans. Seattle se classe ainsi bonne treizième parmi les régions métropolitaines des États-Unis quant à la croissance démographique au cours de cette période. Pendant la même décennie, la population de Seattle a augmenté de près de 50 000 personnes, soit 8 %, alors que le comté de King voyait sa population croître de 178 000 âmes (15,2 %) et que le comté de Snohomish accueillait 128 000 nouveaux résidents (une hausse de 30 %).

Selon les spécialistes locaux, cette croissance devrait se poursuivre au cours des dix prochaines années dans la plupart des secteurs du marché, même si son rythme devrait ralentir.

## *3.2 VIGUEUR DE LA FORMATION DES MÉNAGES*

Si la croissance démographique est un indicateur de la demande de logements, un facteur plus important est la formation des ménages, puisque la demande de logements est directement proportionnelle au nombre de ménages cherchant un domicile.

Le taux de formation des ménages dans la région de Seattle est également élevé. Les données du recensement montrent une hausse de 154 260 ménages dans la région entre 1990 et 2000. Il s'agit d'une croissance de 16 % pour cette période, un phénomène qui a stimulé la construction résidentielle sur le marché, avec environ 19 000 mises en chantier par année pour l'ensemble du marché.

## *3.3 LES CARACTÉRISTIQUES DES MÉNAGES MODÈLENT LA DEMANDE À L'ÉGARD DES DIFFÉRENTS TYPES DE LOGEMENTS*

Les caractéristiques des ménages du marché de Seattle montrent que ceux-ci éprouvent une variété de besoins. Si environ deux ménages sur trois sont des familles, seulement un tiers d'entre eux comptent un enfant de moins de 18 ans. À l'extrémité opposée de l'échelle, 19 % des ménages comportent une personne de plus de 65 ans. Un nombre considérable de ménages sont

composés de personnes non apparentées, le pourcentage le plus élevé à cet égard étant enregistré dans le comté de King, soit 40,9 % de tous les ménages.

Comme on pouvait s'y attendre, la plus forte portion de la demande à l'égard de logements non familiaux est observée à l'intérieur de la ville de Seattle proprement dite. Ce facteur, conjugué à la valeur élevée des terrains, la pénurie de propriétés non aménagées et la vigueur du marché du logement locatif, a encouragé la croissance du parc de logements locatifs collectifs à l'intérieur de la ville. Toutefois, les logements en copropriété, une forme relativement nouvelle d'habitation dans le Nord-Ouest, gagnent en popularité. Dans les banlieues de la périphérie, l'activité de production de logements neufs est surtout axée sur le logement des familles, tandis que le plus fort pourcentage de personnes âgées se trouvent dans le comté d'Island.

**Figure 1**

**Pourcentage des ménages avec enfants ou aînés**
**Marché de la région de Seattle, 2000**

Source : U.S. Census Bureau, recensements de 1990 et de 2000
Source : http://factfinder.census.gov/

Le marché de Seattle se caractérise également par une prédominance de propriétaires-occupants. Deux tiers (67 %) de tous les ménages sont propriétaires. Seattle constitue une exception à cet égard, puisque plus de la moitié des logements sont occupés en location. Dans les autres secteurs du comté de King, la proportion de propriétaires est notablement supérieure, tandis que dans certaines banlieues périphériques, elle atteint 70 %.

Il est intéressant de noter que le taux de propriété a grimpé dans tous les secteurs du marché ou presque (même dans le comté de King, où ce taux a augmenté de 1 % entre 1990 et 2000). Les prévisionnistes estiment que cette tendance se poursuivra.

En ce qui concerne l'âge, la cohorte la plus nombreuse est celle des 35 à 54 ans, qui représente 40,7 % de la population totale. Ce groupe d'âge constitue le principal créneau des acheteurs de maisons neuves « à un cran supérieur » et le principal marché de la rénovation résidentielle. Concurremment, les prévisionnistes s'attendent à une hausse constante du nombre de personnes âgées dans l'ensemble de la région, ce qui entraînera un besoin grandissant de logements pour aînés. De même, on prévoit que la population de jeunes adultes (de 20 à 34 ans) va grimper régulièrement au cours des dix prochaines années, ce qui favorisera une hausse continue des accédants à la propriété.

Les données sur les revenus montrent que 19 % de tous les ménages disposent d'un revenu dépassant les 100 000 $. Il s'agit là du principal créneau pour la rénovation et la réparation résidentielles. C'est dans le comté de King que les revenus sont les plus élevés, et que le revenu médian devrait connaître la plus forte croissance dans les années à venir, selon les prévisions.

## *3.4 L'ÉCONOMIE DIVERSIFIÉE ASSURE LA STABILITÉ*

Seattle accueille des sièges sociaux issus d'une variété de secteurs d'activité, notamment la fabrication, la haute technologie, les services, le commerce international et le tourisme. Au cours de la dernière décennie, la revue *Fortune* a fait figurer Seattle à six reprises parmi les meilleures grandes villes pour faire des affaires. En 1999, le magazine *Forbes* classait l'agglomération parmi les quinze meilleures régions d'affaires des États-Unis. Parmi les 500 entreprises Fortune qui ont installé leur siège social dans l'État du Washington, 10 sont situés dans le marché de la région de Seattle, notamment Boeing, Washington Mutual, Nordstrom, Costco Wholesale et Microsoft.

Le secteur Puget Sound est l'une des rares agglomérations du pays ayant connu une croissance continue du secteur de la fabrication au cours des 30 dernières années, et ce, principalement en raison de la croissance de Boeing, le plus gros employeur de la région. L'emploi dans le secteur de la fabrication a crû de 2,6 % entre 1999 et 2000. Toutefois, on prévoit que ce rythme va ralentir à la suite de la récente annonce de 30 000 mises à pied par l'entreprise Boeing.

La région se classe au cinquième rang au pays pour la concentration d'entreprise de haute technologie. Dans le seul comté de King, on compte plus de 1 100 sociétés de ce secteur employant environ 80 000 personnes. Au cours des 20 dernières années, le nombre d'emplois dans le secteur de la biotechnologie a décuplé. On prévoit qu'en 2003, les entreprises de biotechnologie enregistreront un chiffre d'affaires annuel se situant entre 3 et 6 milliards de dollars.

Le commerce international est également un moteur important de l'économie de la région de Seattle. Situé plus près des pays producteurs de l'Asie que tout autre port important des États-Unis, le port de Seattle est le cinquième terminal portuaire à conteneurs au pays. Si on le combine au port de Tacoma, qui se trouve à proximité, la région est le deuxième centre de chargement de conteneurs en importance aux É.-U.

Le tourisme est le quatrième secteur d'activité de l'État, et la partie ouest du Washington, qui comprend le marché de la région de Seattle, représente plus de la moitié des activités dans ce domaine. Au cours des dernières années, la ville de Seattle est devenue un centre de premier plan pour les conférences et les congrès.

En février 2002, le nombre d'emplois dans la région s'établissait à 2,788 millions. Au cours du même mois, le taux de chômage atteignait 6,8 % dans le comté de King, 8,1 % dans le comté de Snohomish et 6 % dans celui d'Island. Dans l'ensemble, le marché de la région de Seattle enregistrait un taux de chômage de 7,1 % en février 2002, comparativement à 4,6 % en février 2001. En guise de comparaison, mentionnons que le taux de chômage de l'État du Washington

atteignait 8 % en février 2002, contre 6,7 % en février 2001. Si l'on applique un indice désaisonnalisé, le taux de chômage de l'État du Washington est ramené à 7 % en février 2002, soit sensiblement plus que le taux national de 5,5 %.

Le Washington State Labor Market a prédit qu'entre 1998 et 2005, l'emploi grimperait de 9 % sur le marché de la région de Seattle. À ce rythme, 128 000 nouveaux emplois seront créés sur le marché, ce qui corrobore les prévisions quant à la vigueur continue de la demande dans le domaine du logement. Toutefois, les mises à pied annoncées par Boeing réduiront cette croissance de l'emploi dans la région, la reprise sur le marché de Seattle s'effectuant à un rythme plus lent que dans le reste du pays.

## *3.5 L'ACTIVITÉ D'AMÉNAGEMENT RÉSIDENTIEL A ATTEINT UN RECORD AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES*

La croissance de la population, des ménages et de l'emploi, conjuguée à la faiblesse des taux d'intérêt et à l'assouplissement des pratiques de prêt relativement aux mises de fonds, a permis au marché de Seattle d'atteindre un niveau record d'activité dans le domaine de l'aménagement résidentiel au cours des dernières années.

En effet, les années 1999 et 2000 se sont classées parmi les plus actives de l'histoire de la région de Seattle. Au cours de ces deux années, des permis ont été délivrés pour quelque 19 000 et 18 000 logements neufs du secteur privé respectivement. Ces nombres représentent un volume annuel total de 2 milliards de dollars de dépenses de construction résidentielle pour chacune de ces deux années. Bien que les chiffres de l'année 2001 ne soient pas encore connus, au cours des six premiers mois, des permis de construire ont été délivrés à l'égard de 9 500 logements.

Le comté de King est celui qui enregistre l'activité de construction résidentielle la plus importante. Ce volume représente en 2000 64 % de tous les permis délivrés et 66 % de la valeur totale des permis résidentiels. Les logements produits dans le comté de King font principalement partie d'immeubles collectifs (62 %). Dans le reste du marché, 65 % de l'activité résidentielle concerne la maison individuelle. En fait, si le comté de King abrite 84 % de tous les immeubles collectifs produits dans la région, il n'accueille que 50 % des maisons individuelles. Sur l'ensemble, les maisons individuelles représentent 48 % des permis résidentiels délivrés en 2000 sur le marché de la région et 68 % de la valeur de ces permis.

**Figure 2**

**Pourcentage des permis de construction délivrés par type de logements**
**Marché de la région de Seattle, 2000**

Source : U.S. Census Bureau, permis de construire
Source : http://tier2.census.gov/CGI-WIN/BLDGPRMT/PRMTPLAC.EXE

## *3.6 PRINCIPAUX CHANTIERS DE CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE*

Bon nombre de grands projets d'aménagement résidentiel sont en cours dans différents quartiers de la ville de Seattle. Dans le district Belltown/Denny Regrade, 1 200 appartements et logements en copropriété ont été achevés en 2001 et 300 autres devraient être terminés en 2002. De ce nombre, mentionnons le complexe Klee Lofts and Suites, un ensemble de deux immeubles comprenant 140 logements offerts à un coût de 1 025 $ à 5 900 $ par mois. À proximité, on trouve l'Olympus, comptant 327 logements, et l'immeuble McGuire Apartments abritant 275 logements. On trouve également dans ce quartier Centennial Court, un entrepôt des années 1940 qui a été converti en un immeuble de 186 logements en copropriété de six étages. Dans le secteur de Pike, l'immeuble de 22 étages de Crystal Pool comptant 192 logements en copropriété fait partie d'un ensemble mixte plus important qui contribuera à consolider les qualités de villages urbains du centre-ville de Seattle.

Seattle accueille un certain nombre de projets novateurs à occupation mixte, notamment plusieurs ensembles « vie / travail » destinés aux artistes de la ville. L'immeuble Arts & Lofts dans le district central de Seattle offrira 149 lofts-studios en copropriété au-dessus de locaux commerciaux. Des travaux d'agrandissement et de rénovation des immeubles Tashiro et Kaplan dans Pioneer Square permettront d'offrir 50 logements de type « vie / travail » à des artistes, de même que des locaux commerciaux et administratifs connexes.

On dénote également une activité considérable dans le domaine du logement abordable. Dans le quartier Ranier Valley de Seattle, deux immeubles d'appartements abordables pour aînés, l'Esperanza (84 logements) et le Park Place Assisted Living (154 logements) viennent d'être inaugurés. Un troisième immeuble, Peter Clave House (80 logements) est actuellement en cours de construction. Ailleurs dans la ville, six ensembles de logements abordables ont ouvert leurs portes ou ont été mis en chantier au printemps 2001.

L'aménagement résidentiel est très actif dans d'autres secteurs du marché de la région de Seattle. Pour la première fois depuis des années, des travaux de réaménagement résidentiel ont lieu près du centre-ville de Bellevue. Plusieurs ensembles à utilisation mixte viennent d'être achevés ou

sont en cours de construction. Mentionnons le Nautica, comptant 121 logements, les Bayside Condos (39 logements) et un immeuble de 148 logements en copropriété sur Lincoln Square. On compte également quelques projets intéressants sur le marché de la région de Seattle, tels que Issaquah Highlands, qui offrira 3 250 maisons et logements en copropriété lorsqu'il sera achevé, Redmond Ridge et le lotissement Snoqualmie Ridge d'une superficie de 13 000 acres.

On trouvera à l'annexe II des renseignements sur les quelque 300 chantiers résidentiels se trouvant à l'étape de la planification ou de l'aménagement dans l'ensemble de la région.

F.W. Dodge prévoit une croissance du marché de la région de Seattle de 9 % pour 2001 et de 7 % pour 2002, mais ces prévisions ont été formées avant les événements du 11 septembre 2001. La National Association of Home Builders a mis à jour ses prévisions le 21 décembre 2001[1]. Selon ces prévisions, le nombre total de logements neufs construits à l'échelle nationale va décliner, passant de 1,79 million en 2001 à 1,774 million en 2002, pour connaître une vigoureuse reprise en 2003 et s'établir à 1,863 million de logements

## *3.7 L'ACTIVITÉ DE REVENTE CONFIRME LA VIGUEUR DU MARCHÉ*

Si l'activité de construction résidentielle a connu une croissance au cours des dernières années, l'activité de revente confirme la vigueur du marché de l'habitation de Seattle. Une hausse rapide du prix des maisons de revente montre la santé du marché dans ce domaine. Ainsi, la valeur médiane de revente d'une maison individuelle isolée dans le comté de King est passée de 250 950 $ en décembre 2000 à 265 000 $, soit une hausse de 5,6 %. Dans le comté de Snohomish, le prix médian d'une maison individuelle isolée a augmenté de 6,48 % entre décembre 2000 et décembre 2001, atteignant 212 913 $.

La vigueur des marchés de la revente s'accompagne généralement d'une forte activité dans le domaine de la rénovation. Compte tenu de la faiblesse continue des taux d'intérêt et de la hausse constante de la population et de la formation des ménages sur le marché de la région de Seattle, on s'attend à de forts volumes d'activité dans le secteur de la rénovation.

## *3.8 POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES DU MARCHÉ LOCAL DE L'HABITATION*

Dans le document *Profil du secteur de la construction : État du Nord-Ouest des États-Unis*[2], préparé par le Consulat général du Canada à Seattle, on présente les tendances actuelles du marché de l'habitation dans la région de Seattle. Selon ce rapport, les meilleurs débouchés concernent des « produits du bois à valeur ajoutée, des fenêtres, des portes, des armoires de cuisine, le bois débité à dimensions fixes, des panneaux, des matériaux de couverture et des produits de construction écologiques.[3] On y apprend que les matériaux de construction canadiens

---

[1] NAHB Economic and Housing Forecast, http://www.nahb.org

[2] *Profil du secteur de la construction : États du Nord-Ouest des États-Unis.*, novembre 2001, www.infoexport.gc.ca

de haute qualité se vendent bien dans les milieux urbains de ce marché, tandis que dans les marchés ruraux on privilégie les matériaux dans une fourchette de prix abordables.

Ce profil corrobore nos perceptions selon lesquelles la construction résidentielle est encore relativement vigoureuse, bien que le nombre de logements construits soit inférieur aux niveaux atteints en 1999 et 2000. Il existe encore des débouchés intéressants dans le secteur de la « maison personnalisée, de la modernisation et de la construction sur devis à prix abordables »[4], alors que l'on note un ralentissement de l'activité concernant les maisons à prix moyen et élevé.

En outre, le *Growth Management Act* de l'État du Washington a contribué à accroître le nombre de logements abordables en cours de construction, comme nous l'avons noté à la section 3.6 ci-dessus.

## *3.9 PRINCIPALES TENDANCES ET OCCASIONS À SAISIR DANS LES DOMAINES DE LA CONSTRUCTION ET DE LA RÉNOVATION RÉSIDENTIELLES*

Voici les principales tendances du marché de la région de Seattle dans le domaine de l'habitation :

- La construction intercalaire est une forme importante de construction dans les secteurs urbains bâtis, comme Seattle, Bellevue et Everett. La demande à l'égard de ce type de logement s'accroît à mesure que la qualité marchande des quartiers voisins s'élève.
- Beaucoup d'aménagements intercalaires font partie d'ensembles mixtes combinant des formes de logement comme les maisons individuelles isolées, les maisons jumelées, les maisons en rangée et les immeubles d'appartements de faible hauteur.
- La conversion d'immeubles à vocation commerciale ou industrielle en des lofts ou des logements en copropriété constitue une portion importante du marché dans le centre-ville de Seattle.
- Les taux d'inoccupation relativement élevés des logements locatifs dans bon nombre de collectivités du marché de Seattle permettent de supposer l'existence d'une offre excédentaire de logements locatifs.
- Les logements en copropriété sont une forme relativement nouvelle d'habitation dans la région appelée à connaître une croissance continue sur le marché.
- La ville de Seattle aménage actuellement un certain nombre d'immeubles de logements locatifs abordables, notamment par la construction de logements neufs et la préservation de logements existants.
- De nouveaux lotissements sont aménagés dans les collectivités de la périphérie, un nombre considérable de logements faisant partie de collectivités planifiées. Ces aménagements combinent des maisons individuelles avec d'autres formes de logements.

---

[3] Ibid.

[4] Ibid.

Mentionnons à cet égard Issaquah Highlands (www.issy-highlands.com, maisons individuelles, maisons en rangée, appartements en copropriété), Redmond Ridge (www.redmondridge.com, maisons individuelles, maisons en rangée, maisons mitoyennes en copropriété, maisons jumelées, maisons en rangée locatives et appartements) et Snoqualmie Ridge (www.snoqualmieridgehomes.com, maisons individuelles et maisons en rangées).

- Le marché de la rénovation de Seattle connaît une vigueur constante, en particulier parce que la plus grande partie du parc, qui a été construit dans les années 1950, a besoin de réparations.
- Les propriétaires-occupants de Seattle présentent une mobilité relativement faible, ce qui contribue également à la vigueur du marché de la rénovation et de la réparation.

Le tableau ci-dessous présente la valeur des chantiers de rénovation typiques réalisés en 2001 dans la région de Seattle.

**Tableau 2**
**Chantiers de rénovation typiques, marché de la région de Seattle, 2001**

| Chantiers | Coût des travaux 2001 |
|---|---|
| Chambre sous les combles | 35 628 $ |
| Finition du sous-sol* | 42 296 $ |
| Ajout d'une salle de bains* | 15 640 $ |
| Réaménagement d'une salle de bains | 10 378 $ |
| Ajout d'une terrasse | 6 494 $ |
| Peinture extérieure* | 8 881 $ |
| Ajout d'une salle de séjour | 53 205 $ |
| Bureau à domicile | 11 821 $ |
| Cuisine (gros travaux) | 42 576 $ |
| Chambre principale | 71 531 $ |
| Cuisine (petits travaux) | 16 137 $ |
| Réfection du toit* | 12 915 $ |
| Remplacement du bardage | 7 469 $ |
| Solarium* | 28 846 $ |
| Ajout d'un 2e étage* | 71 888 $ |
| Remplacement des fenêtres | 9 932 $ |

* Données de 2000

Source : http://www.remodeling.hw.net

Les tendances énoncées ci-dessus démontrent que le marché de la région de Seattle se classe parmi l'un des plus prospères aux États-Unis. La croissance démographique, la hausse continue de la formation des ménages et la diversité économique contribuent à des niveaux records dans le secteur de l'aménagement résidentiel. L'important parc de logements existants et la vigueur du marché de la revente favorisent d'importants débouchés éventuels pour les produits du domaine

de la rénovation. Les exportateurs canadiens devraient envisager sérieusement la possibilité de pénétrer ce marché.

Nous présentons dans les lignes qui suivent les débouchés éventuels pour cinq catégories de produits du bâtiment résidentiel pouvant intéresser les exportateurs canadiens.

## *3.10 PRÉVISIONS TOUCHANT CINQ GRANDES CATÉGORIES DE PRODUITS DU BÂTIMENT RÉSIDENTIEL*

À la suite d'un examen des données disponibles et de consultations auprès de la SCHL, du Consulat général du Canada à Seattle et de la F.W. Dodge, on a établi que cinq grandes catégories de produits du bâtiment résidentiel présentent un intérêt particulier pour les exportateurs canadiens désireux de faire des affaires sur le marché de la région de Seattle. Ces catégories sont :

- les armoires
- les portes et fenêtres
- les revêtements de sol
- les couvertures
- les composants du bâtiment préfabriqué / en panneaux.

Nous présentons les prévisions touchant ces produits dans les lignes qui suivent.

Les renseignements concernant quatre lignes de produits (armoires, portes et fenêtres, revêtements de sol et couvertures) ont été fournis par F. W. Dodge, une filiale du McGraw-Hill Construction Information Group. Cette entreprise collecte des données sur l'industrie de la construction aux États-Unis et au Canada et prépare ensuite des prévisions détaillées concernant 22 types de produits particuliers. Les réponses ont été recueillies par une variété de méthodes, notamment des entrevues auprès de constructeurs et de responsables de bureaux de permis à l'intérieur des municipalités. On a analysé les nouveaux concepts de maison pour déterminer quelles caractéristiques sont les plus susceptibles d'être adoptées dans une maison typique en construction. Les facteurs ont été ensuite appliqués en fonction d'une conception typique de maisons neuves (p. ex., le nombre de fenêtres) et les prévisions de croissance dans le domaine du logement, ces renseignements servant à calculer le niveau de la demande à l'égard de produits particuliers. F.W. Dodge élabore ses prévisions en matière de produits de construction résidentielle d'après la demande, laquelle est directement dépendante du nombre de mises en chantier dans une région donnée.

F.W. Dodge élabore ses prévisions en matière de produits de rénovation résidentielle en se fondant sur la demande à l'égard de ces produits.

Le tableau suivant résume la variation en pourcentage de la demande en unités pour les quatre lignes de produits entre 2000 et 2002.

**Tableau 3**
**Prévisions des variations en % formées par F.W. Dodge à l'égard des produits dans les secteurs de la construction et de la rénovation / réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2000-2001 et 2001-2002**

| Produits | Construction | | Rénovation et réparation | |
|---|---|---|---|---|
| | 2000-2001 | 2001-2002 | 2000-2001 | 2001-2002 |
| Armoires | 10 % | 6 % | 2 % | 2 % |
| Portes intérieures | 10 % | 6 % | 2 % | 2 % |
| Portes extérieures | 10 % | 6 % | 2 % | 2 % |
| Portes patios | 11 % | 5 % | 2 % | 2 % |
| Fenêtres | 14 % | 2 % | 2 % | 2 % |
| Revêtements de sol | 12 % | 4 % | 2 % | 2 % |
| Couvertures | 10 % | 5 % | 2 % | 2 % |

Source : F.W. Dodge Market Analysis Group

### 3.10.1 Armoires

Le marché des armoires est influencé de façon marquée à la fois par la construction de logements neufs et la rénovation de logements existants, en particulier des cuisines et des salles de bains. Les renseignements suivants sur la demande dans le domaine des armoires sur le marché de la région de Seattle ont été préparés en août 2001 par le F.W. Dodge Market Analysis Group.

#### 3.10.1.1 Marché de la construction pour les armoires

F. W. Dodge prévoit que la demande d'armoires dans les logements nouvellement construits du marché de la région de Seattle dépassera les 250 000 unités en 2002. Le tableau suivant présente les types et les quantités d'armoires requises dans les maisons neuves construites en 2000 et les prévisions pour les maisons qui seront construites en 2001 et 2002

**Tableau 4**
**Demande de produits, armoires, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle**
**Chiffres réels pour 2000 et prévisions pour 2001 et 2002**

| Demande de produits totale en unités | 2000 | 2001 | 2002 | Variation en % 2000-2001 | Variation en % 2001-2002 |
|---|---|---|---|---|---|
| Cuisine | 165 335 | 181 934 | 192 724 | 10 % | 6 % |
| Salle de bains / coiffeuse | 36 932 | 40 640 | 43 050 | 10 % | 6 % |
| Autres types d'armoires | 14 879 | 16 373 | 17 344 | 10 % | 6 % |
| **Total** | **217 147** | **238 947** | **253 118** | **10 %** | **6 %** |

Source : F.W. Dodge Market Analysis Group

La figure suivante présente la répartition des différents types d'armoires.

**Figure 3**

**Répartition des types d'armoires, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2000**

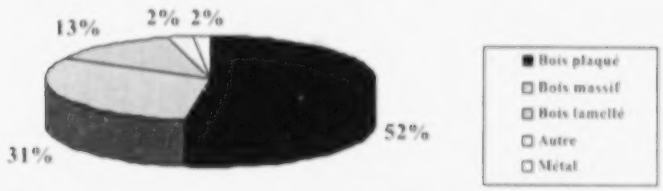
Source : F.W. Dodge Market Analysis Group

Selon les chiffres de F. W. Dodge, le nombre d'unités d'armoires de cuisine s'établit en moyenne à 13,4 par logement neuf, tandis que le nombre d'unités d'armoires de salle de bains est de 2,3 par logement. Les autres types d'armoires sont au nombre de 1,1 unité par logement en moyenne.

En 2002, on prévoit que la majorité des portes d'armoires seront en bois plaqué. La figure suivante présente les prévisions à l'égard des matériaux qui seront utilisés en 2002 pour les portes d'armoires.

## Figure 4

**Prévisions à l'égard des matériaux de portes d'armoires, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

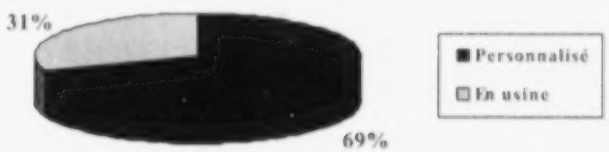



Source : F.W. Dodge Market Analysis Group

Les armoires personnalisées constitueront le plus important segment du marché en 2002.

## Figure 5

**Prévisions quant au mode de fabrication des armoires, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

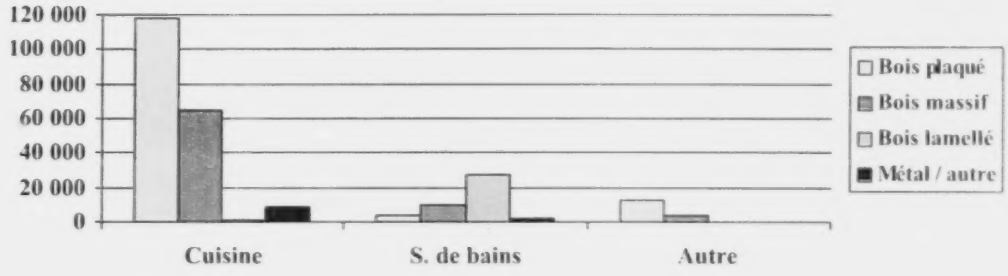



Source : F.W. Dodge Market Analysis Group

La figure suivante présente les prévisions quant aux matériaux utilisés pour les portes d'armoires qui seront installées en 2002, selon l'emplacement dans la maison.

**Figure 6**

**Nombre d'unités par type de matériaux des armoires, prévisions**
**Logements neufs, marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Comme le montre le tableau ci-dessus, on prévoit que les matériaux entrant dans la fabrication des armoires varieront selon leur utilisation. Le bois plaqué sera le plus populaire pour les armoires de cuisine et dans les autres pièces, tandis que le bois lamellé sera principalement utilisé dans les salles de bains. On prévoit que les portes de métal seront utilisées dans plus de 4 000 armoires de cuisine, mais pas dans les salles de bains et les autres pièces.

### 3.10.1.2 Marché de la rénovation et de la réparation pour les armoires

Si plus de 250 000 armoires seront installées dans des logements neufs en 2002, F. W. Dodge prévoit que près de 700 000 unités seront posées dans le cadre de travaux de rénovation ou de réparation. Le tableau suivant présente les types et les quantités d'armoires qui seront installées entre 2000 et 2002 dans le cadre de ces travaux de rénovation.

**Tableau 5**
**Demande de produits, armoires, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle**
**Chiffres réels pour 2000 et prévisions pour 2001 et 2002**

| Demande de produits totale en unités | 2000 | 2001 | 2002 | Variation en % 2000-2001 | Variation en % 2001-2002 |
|---|---|---|---|---|---|
| Cuisine | 481 020 | 489 528 | 497 473 | 2 % | 2 % |
| Salle de bains / coiffeuse | 81 762 | 83 181 | 84 577 | 2 % | 2 % |
| Autres types d'armoires | 104 210 | 106 054 | 107 833 | 2 % | 2 % |
| **Total** | **666 965** | **678 764** | **690 154** | **2 %** | **2 %** |

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

La figure suivante présente la répartition de la demande prévue d'armoires installées en 2002 dans le cadre de travaux de réparation et de rénovation, selon l'emplacement des armoires dans la maison.

**Figure 7**

**Répartition selon les types d'armoires, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2000**

Source : F.W. Dodge Market Analysis Group

On prévoit que des armoires seront installées dans le cadre de 40 863 chantiers de rénovation en 2002, soit 4 % du nombre total de logements dans l'agglomération de Seattle. Notons que seulement 17 344 armoires d'un autre type seront installées dans un logement neuf, comparativement à 107 833 dans des logements en rénovation. Il s'agit notamment d'armoires pour chaînes audiovisuelles domestiques installées dans les salles de séjour.

Si la majorité des portes d'armoires installées en 2002 dans des logements neufs seront en bois plaqué, dans le cas des travaux de rénovation, on prévoit que le matériel le plus utilisé sera le bois massif. L'utilisation du bois lamellé, du métal et d'un autre matériau sera semblable qu'il s'agisse de travaux de construction ou de rénovation.

Le diagramme suivant présente les différents matériaux qui seront utilisés en 2002 pour les portes d'armoires.

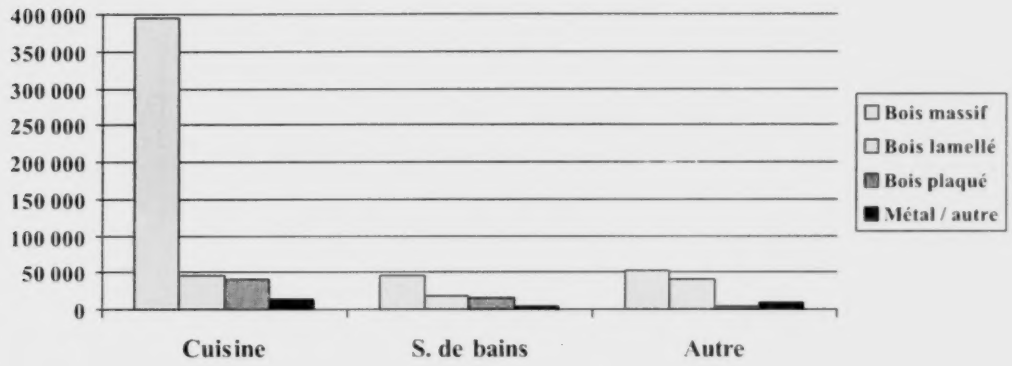
**Figure 8**

**Prévisions à l'égard des matériaux de portes d'armoires**
**Rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

La figure suivante présente la répartition des matériaux qui seront utilisés en 2002, selon les prévisions, pour les portes d'armoires installées, selon l'emplacement dans la maison.

**Figure 9**
**Prévisions du nombre d'unités de portes d'armoires selon le matériau**
**Rénovation et réparation, marché de la région de Seattle, 2002**

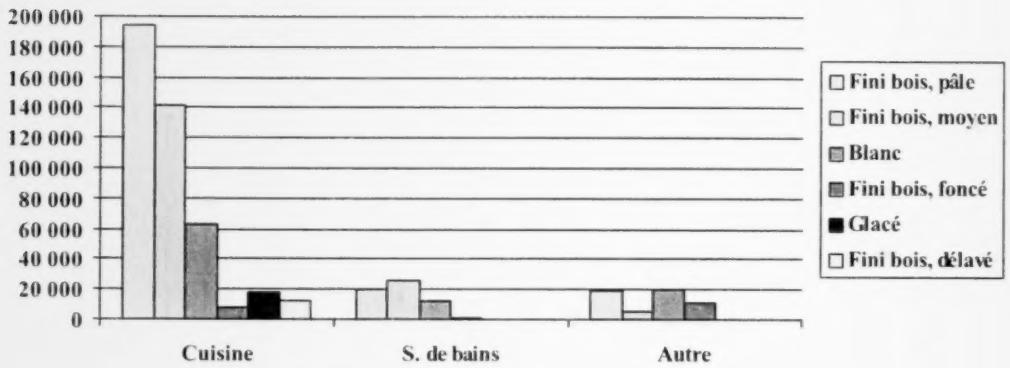



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Selon les prévisions, le matériau qui sera le plus couramment utilisé pour les portes d'armoires dans le cadre des travaux de rénovation sera le bois massif, et ce, quel que soit l'emplacement dans la maison, alors que le bois plaqué prédomine dans les logements neufs. En outre, bien que l'utilisation du métal ou d'un autre matériau soit faible, elle est considérablement plus élevée dans le cadre des travaux de rénovation ou de réparation que dans le cas des travaux de construction.

La figure suivante présente la couleur des armoires en bois massif et en bois plaqué qui seront installées, selon les prévisions, dans les trois endroits de la maison en 2002.

**Figure 10**
**Nombre d'unités prévues d'armoires en bois massif et en bois plaqué**
**Selon la couleur, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

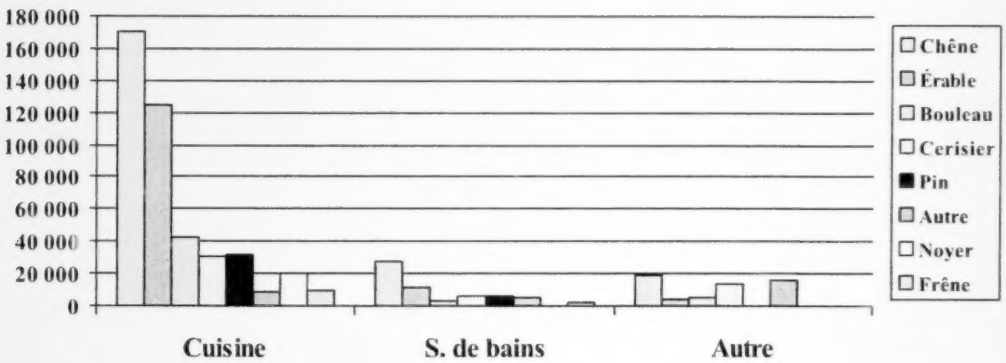



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Comme on le voit ci-dessus, on prévoit que, dans l'ensemble, ce sont les tons en fini bois pâle ou moyen qui seront les plus populaires. On prévoit que le fini bois avec un aspect délavé ne sera installé que dans le cadre de travaux de rénovation de cuisine.

Les essences de bois utilisées pour les portes d'armoires dans le cadre des travaux de rénovation varient selon la pièce où les armoires seront installées.

**Figure 11**
**Nombre d'unités prévues de portes d'armoires selon l'essence de bois**
**Rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**



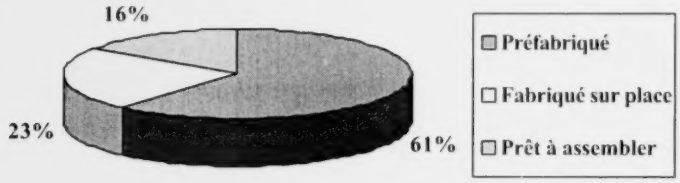

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Comme on le constate ci-dessus, on prévoit que le chêne sera l'essence la plus populaire en 2002 pour les portes d'armoires installées dans le cadre des travaux de rénovation dans l'agglomération de Seattle.

Les armoires préfabriquées composeront le segment de marché le plus important, selon les prévisions, dans le cadre des travaux de rénovation résidentielle. Alors qu'on ne prévoit pas que des armoires seront construites sur place dans le cadre des travaux de construction, lorsqu'il s'agit de rénovations, 16 % des armoires seront fabriquées sur place.

**Figure 12**

**Prévisions du mode de fabrication des armoires**
**Rénovation et réparation, marché de la région de Seattle, 2002**

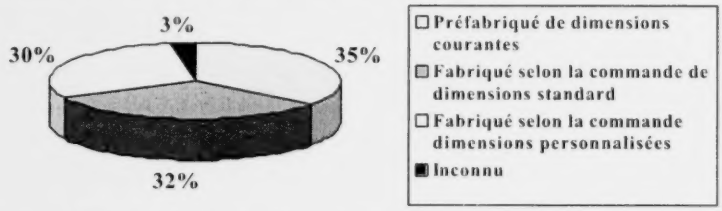



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Parmi les armoires préfabriquées qui seront installées dans le cadre des travaux de rénovation 2002, on prévoit que la majorité seront de dimensions courantes, comme on peut le voir ci-dessous.

**Figure 13**

**Types d'armoires préfabriquées prévus, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

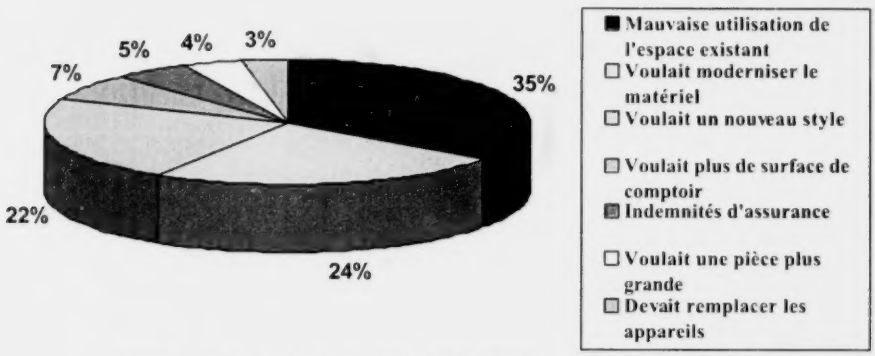
Il est probable que le type d'armoires installées en 2002 sera avec armature (43 %), comparativement à 23 % sans armature, même si un nombre considérable de travaux entrent dans la catégorie « Inconnu » (33 %).

On prévoit que la valeur annuelle totale des rénovations d'armoires va grimper de 1,7 % de façon constante, passant de 88 876 049 $ en 2000 à 90 448 203 $ en 2001 et à 91 966 014 $ en 2002. Comme on prévoit que ces armoires seront installées dans 40 863 logements en 2002, on calcule que le coût moyen de ces travaux sera d'environ 2 250 $ et que 16,9 armoires seront installées par maison en moyenne, comparativement aux 16,4 armoires posées en moyenne dans une maison neuve.

Le diagramme suivant présente les raisons pour lesquelles on rénovera les armoires en 2002.

**Figure 14**

**Raisons justifiant la rénovation des armoires**
**Marché de la région de Seattle, 2000**



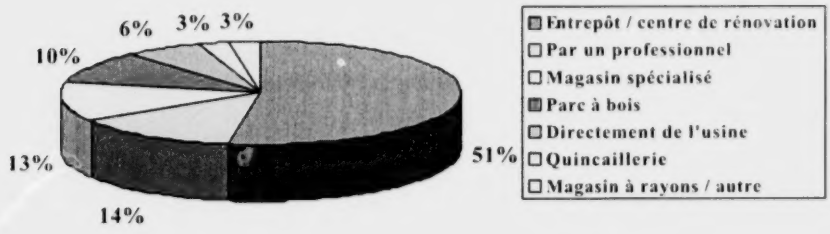

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

On estime que la majorité des travaux de rénovation des armoires en 2002 se répartiront entre une portion d'un projet de réaménagement plus important (48 %) et un remplacement ou une installation seulement (47 %), l'ajout d'une nouvelle pièce à la maison représentant les 5 % restants des travaux. Davantage d'armoires seront installées par un professionnel en 2002 (62 %) que par le propriétaire-occupant (38 %). À Seattle, une proportion légèrement plus élevée d'armoires seront achetées par le propriétaire (51 %) que par l'entremise d'un professionnel (49 %).

Les armoires installées dans le cadre de travaux de réparation ou de rénovation sont principalement achetées dans un entrepôt ou un centre de rénovation comme on peut le voir ci-dessous.

**Figure 15**

**Prévisions du lieu d'achat des armoires**
**Rénovation et réparation, marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

### 3.10.2 Portes et fenêtres

Les portes et fenêtres représentent un segment important du marché de la construction et de la rénovation dans l'agglomération de Seattle. Les renseignements consignés ci-dessous ont été préparés en août 2001 par le F.W. Dodge Market Analysis Group.

#### 3.10.2.1 Marché de la construction pour les portes et fenêtres

En 2002, un peu plus d'un demi-million d'unités de portes et fenêtres seront nécessaires dans le cadre des chantiers de construction. Le tableau suivant présente les types et quantités de portes et fenêtres installées dans les logements neufs en 2000 ou qui seront installées, selon les prévisions, dans les logements neufs en 2001 et 2002.

**Tableau 6**
**Demande de produits, portes et fenêtres, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle**
**Chiffres réels pour 2000 et prévisions pour 2001 et 2002**

| Demande de produits totale en unités | 2000 | 2001 | 2002 | Variation en % 2000-2001 | Variation en % 2001-2002 |
|---|---|---|---|---|---|
| Portes intérieures | 230 311 | 253 735 | 268 517 | 10 % | 6 % |
| Portes extérieures | 47 153 | 52 045 | 54 961 | 10 % | 6 % |
| Portes patios | 19 430 | 21 617 | 22 637 | 11 % | 5 % |
| Fenêtres | 159 238 | 181 122 | 185 399 | 14 % | 2 % |
| **Total** | **456 132** | **508 519** | **531 514** | **11,3 %** | **4,8%** |

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Le tableau suivant présente le nombre moyen de portes et de fenêtres qui seront aménagées dans chaque maison neuve en 2002.

**Tableau 7**
**Prévisions du nombre moyen de portes et fenêtres par logement, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

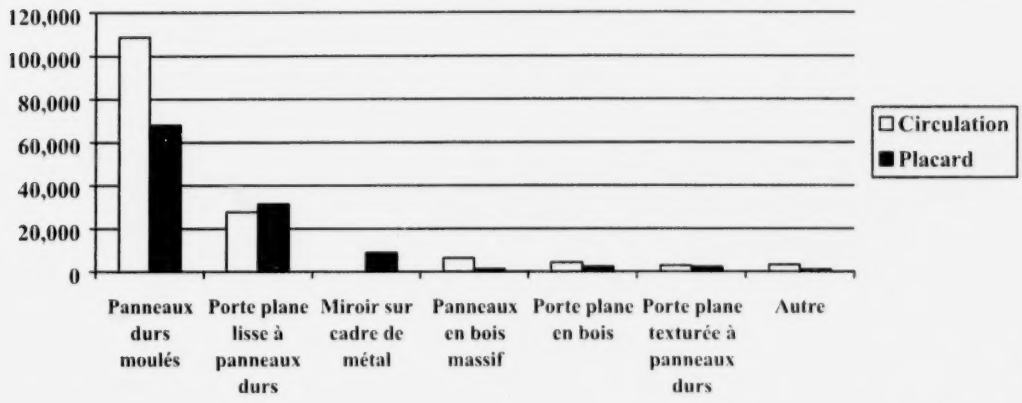
| Catégorie | Type | Demande | Moyenne par logement |
|---|---|---|---|
| Portes intérieures | Portes de circulation | 130 938 | 8,5 |
| | Portes de circ. utilisées pour placards | 22 360 | 1,4 |
| | Portes de placard | 115 218 | 7,4 |
| | **N. total de portes intérieures** | **268 517** | **17,3** |
| Portes extérieures | Portes princ. en bois | 6 020 | 0,4 |
| | Portes princ. en acier | 6 121 | 0,4 |
| | Portes princ. en fibre de verre | 3 673 | 0,2 |
| | Portes princ. – autre matériau | 381 | 0,02 |
| | Autres : à charnières en bois | 9 677 | 0,6 |
| | Autres : à charnières en acier | 19 913 | 1,3 |
| | Autres : à charnières en fibre de verre | 7 642 | 0,5 |
| | Autres : à charnières autre matériau | 1 534 | 0,9 |
| | **N. total de portes extérieures** | **54 961** | **4,3** |
| Portes patios | En verre coulissantes | 13 541 | 0,9 |
| | À charnières | 9 096 | 0,6 |
| | **N. total de portes patios** | **22 637** | **1,5** |
| Fenêtres | Ouvertures de fenêtre | 181 278 | 11,7 |
| | Ouvertures bow-window | 4 121 | 0,3 |
| | **N. total de fenêtres** | **185 399** | **12** |

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

On prévoit que la maison typique construite en 2002 comprendra 4,3 portes extérieures, probablement de type à charnières en acier; 1,5 porte patio, probablement en verre coulissante; 17,3 portes intérieures, 8,5 assurant la circulation des occupants et 8,8 étant de type porte de placard; et 12 fenêtres, dont une proportion relativement faible de fenêtres de type bow-window.

Le diagramme suivant présente les caractéristiques des portes intérieures qui seront installées dans une maison neuve typique en 2002, selon les prévisions.

**Figure 16**
**Prévisions du nombre de portes intérieures par type, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**



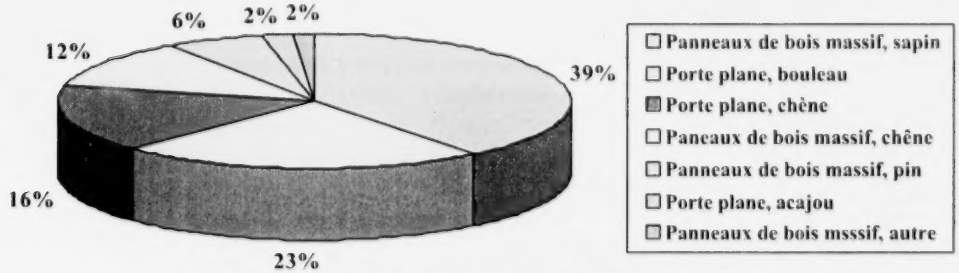

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Parmi les portes décrites ci-dessus, on prévoit que des portes spécialisées seront installées, notamment plus de 7 000 portes coulissantes encloisonnées et 5 000 portes françaises intérieures. Environ 56 % de ces portes intérieures seront pré-suspendues. La plupart des portes de circulation seront à âme creuse (95 %). On s'attend généralement que les portes de placard seront principalement de type coulissante double (74 %) ou double pliante (16 %), avec seulement 8 % de portes simples pliantes. Dans le cas des portes de circulation utilisées pour les placards, on prévoit que 55 % seront des portes simples et 45 % des portes doubles. On estime que la presque totalité des portes de placard seront à âme creuse (99 %).

Le diagramme suivant présente les différents matériaux qui seront utilisés en 2002 pour les portes intérieures, selon les prévisions.

**Figure 17**

**Matériaux utilisés pour portes intérieures, prévisions, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

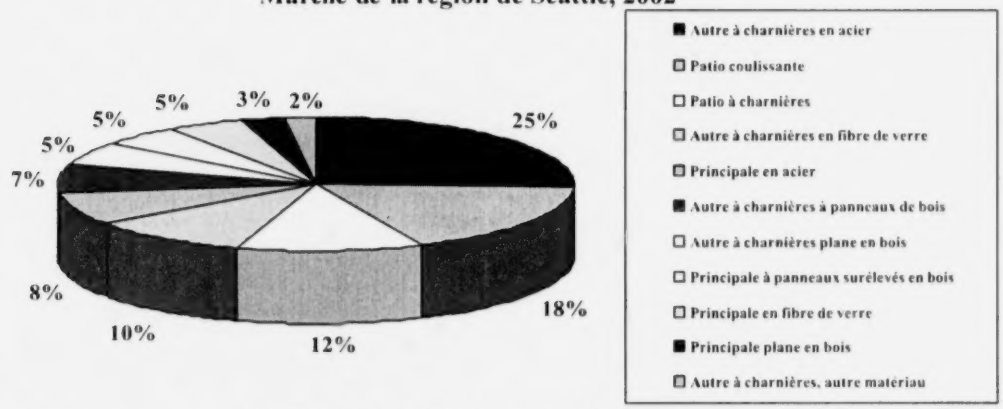



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Le diagramme suivant présente le type de portes extérieures qui seront installées dans les maisons construites en 2002, selon les prévisions.

**Figure 18**

**Type de portes extérieures, prévisions, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**



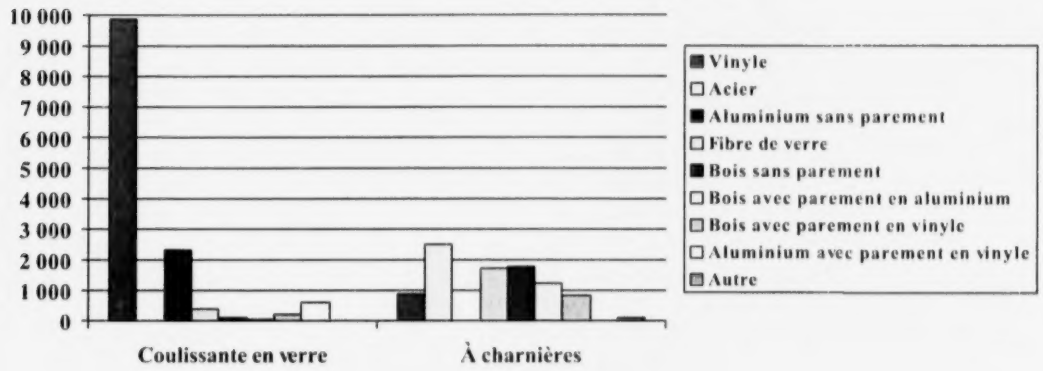

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

La majorité des portes extérieures qui seront installées dans les logements neufs en 2002 seront, selon les prévisions, à simples charnières (65 %), alors que seulement 5 % seront à doubles charnières. On prévoit que chaque maison neuve comportera un peu plus de cinq portes extérieures, 27 % d'entre elles étant considérées comme une porte principale et 73 % comme une autre porte extérieure, y compris 24 % entre la maison et le garage et 17 % entre le garage et l'extérieur.

Parmi les portes à charnières qui seront installées, la proportion la plus importante, selon les prévisions, sera à panneaux surélevés en acier (31 %), suivie par les portes en fibre de verre à panneaux surélevés (16 %) et les portes planes ordinaires en acier (14 %). La porte principale la plus populaire sera la porte d'acier à panneaux surélevés (32 %), suivie par la porte en fibre de verre à panneaux surélevés (16 %) et par la porte en bois à motif sculpté à panneaux surélevés (14 %). Les portes qui seront les plus utilisées ailleurs qu'à l'avant sont de mêmes types, les plus populaires étant la porte d'acier à panneaux surélevés (31 %), la porte plane ordinaire en acier (19 %) et la porte en fibre de verre à panneaux surélevés (16 %).

On prévoit que les portes patios qui seront posées en 2002 seront soit de type coulissante en verre (60 %) ou soit à charnières en verre (40 %). Le diagramme qui suit présente le matériau qui sera utilisé pour fabriquer le cadre de ces deux types de portes patios.

**Figure 19**
**Prévisions du nombre d'unités de cadres de portes patios selon le matériau**
**Logements neufs, marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

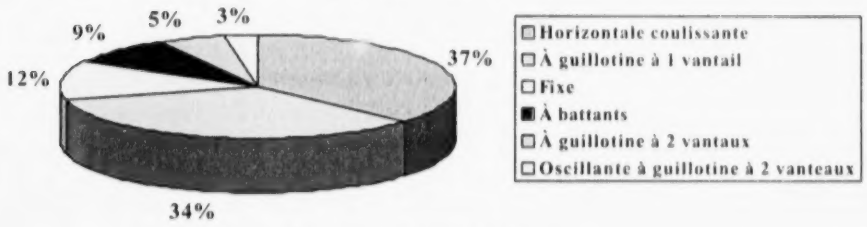
On estime que la majorité des portes coulissantes en verre qui seront installées dans les maisons en 2002 seront à double panneau de verre à faible émissivité (87 %). Par contre, 49 % des portes patios à charnières seront à double panneau à faible émissivité, tandis que 25 % seront à double panneau mais sans faible émissivité. Environ 12 % des portes patios à charnières seront de véritables portes françaises, tandis que 4 % s'ouvriront vers l'extérieur.

Selon les prévisions, le type le plus courant de fenêtres qui seront installées dans les logements neufs à construire en 2002 sur le marché de la région de Seattle sera avec châssis et cadres en vinyle (85 %), suivi par les fenêtres en aluminium (9 %). La plupart des fenêtres installées seront à double panneau avec faible émissivité (79 %), alors que seulement 21 % seront à double panneau sans faible émissivité. Moins de 1 % des fenêtres seront faites d'un seul panneau de verre.

Le diagramme suivant présente les différents types de fenêtres qui seront installées en 2002 selon les prévisions.

**Figure 20**

**Types de fenêtres, prévisions, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

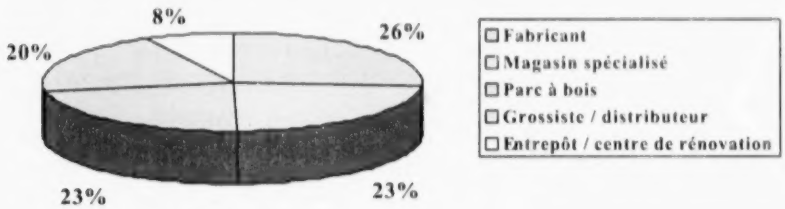



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Le diagramme suivant présente les endroits où l'on prévoit que les fenêtres utilisées dans les maisons neuves seront achetées.

**Figure 21**

**Lieux d'achat des fenêtres, prévisions, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Comme on le voit ci-dessus, la répartition entre les divers fournisseurs de fenêtres dont l'installation est prévue pour 2002 dans les logements neufs est relativement égale, les fabricants détenant la part la plus élevée, tandis que les centres de rénovation sont le lieu d'achat de seulement 8 % des fenêtres installées.

### 3.10.2.2 Marché de la rénovation / réparation pour les portes et fenêtres

Sur le marché de la région de Seattle, davantage de portes et fenêtres seront nécessaires dans le cadre de travaux de rénovation et de réparation que dans le cadre de travaux de construction. Le tableau suivant présente les types et quantités de portes et fenêtres requises sur le marché de la rénovation résidentielle de Seattle.

**Tableau 8**
**Demande de produits, portes et fenêtres, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle**
**Chiffres prévus pour 2000 et prévisions pour 2001 et 2002**

| Demande totale en unités | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|---|---|---|
| Portes intérieures | 108 480 | 110 165 | 111 854 |
| Portes extérieures | 80 972 | 82 422 | 83 817 |
| Portes patios | 43 166 | 43 897 | 44 612 |
| Fenêtres | 313 729 | 318 785 | 323 798 |
| **Total** | **546 347** | **555 269** | **564 081** |

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

On prévoit que le marché de la rénovation des portes et fenêtres va s'accroître de 2 % entre 2000 et 2001 et d'un autre 2 % entre 2001 et 2002 quant au nombre d'unités installées. Le tableau suivant présente le nombre prévu de portes et de fenêtres qui seront installées dans le cadre de travaux de rénovation en 2002.

**Tableau 9**
**Prévisions du nombre d'unités de portes et fenêtres, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

| Catégorie | Type | Demande | Part en % |
|---|---|---|---|
| Portes intérieures | Circulation bois | 42 002 | 37 % |
| | Circulation panneau dur | 23 478 | 21 % |
| | Circulation autre | 961 | 1 % |
| | Placard bois | 17 516 | 16 % |
| | Placard panneau dur | 14 921 | 13 % |
| | Placard autre | 12 975 | 12 % |
| | **N. total portes intérieures** | **111 854** | **100 %** |
| Portes extérieures | Plane bois | 15 236 | 18 % |
| | Panneaux de bois avec motif | 30 173 | 35 % |
| | Plane acier | 9 700 | 12 % |
| | Panneaux surélevés acier | 25 254 | 30 % |
| | Acier en relief | 709 | 1 % |
| | Fibre de verre plane | 1 373 | 2 % |
| | Fibre de verre à panneaux surélevés | 1 373 | 2 % |

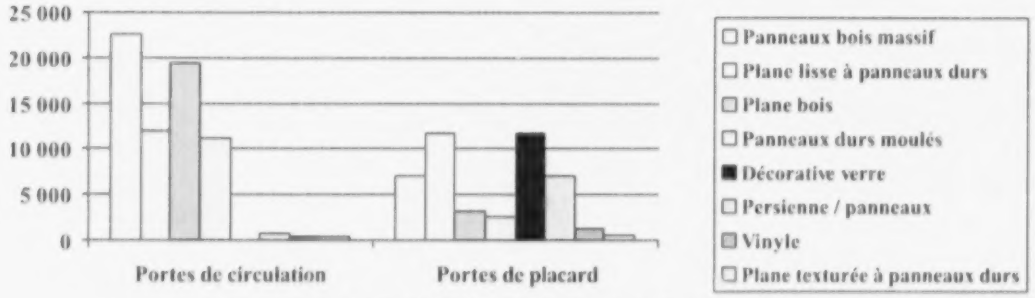
| Catégorie | Type | Demande | Part en % |
|---|---|---|---|
| | **N. total portes extérieures** | **83 817** | **100 %** |
| Portes patios | Coulissante en verre | 28 830 | 65 % |
| | Portes françaises | 11 573 | 25 % |
| | À charnières | 3 367 | 8 % |
| | Autres portes patios | 842 | 2 % |
| | **N. total portes patios** | **44 612** | **100 %** |
| Fenêtres | Bow-window | 6 730 | 2 % |
| | À guillotine à 1 vantail | 49 729 | 15 % |
| | À guillotine à 2 vantaux | 10 095 | 3 % |
| | Oscillante à guillotine à 2 vantaux | 20 191 | 6 % |
| | Coulissante | 173 116 | 54 % |
| | À battants | 11 591 | 4 % |
| | Basculante | 1 122 | 0 % |
| | Fixe | 35 147 | 11 % |
| | Serre | 1 122 | 0 % |
| | Autre | 14 956 | 5 % |
| | **N. total fenêtres** | **323 798** | **100 %** |

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Les caractéristiques des portes extérieures qui seront installées en 2002 dans le cadre des travaux de rénovation, selon les prévisions, sont présentées ci-dessous.

**Figure 22**

**Prévisions du nombre d'unités de portes intérieures selon le matériau**
**Rénovation et réparation, marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

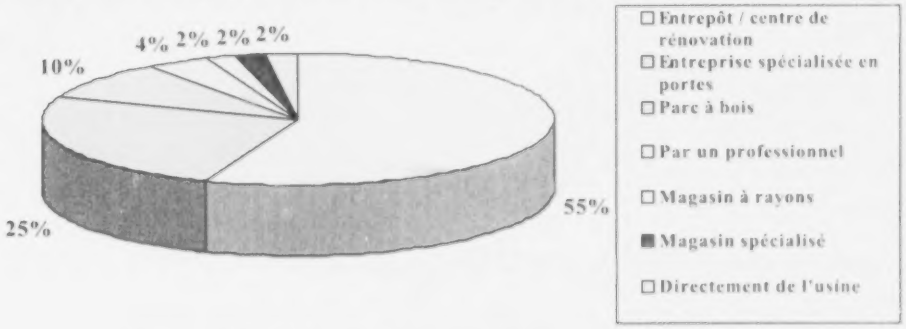
On prévoit que les portes les plus couramment utilisées pour la circulation seront en panneaux de bois massif (34 %) et planes en bois (29 %). Pour ce qui est des portes de placard, les plus populaires seront les portes planes à panneaux durs et les portes décoratives en verre (26% chacunes), de même que les portes à panneaux en bois et les portes persiennes en bois (16 % chacunes).

On s'attend que la majorité des portes intérieures installées dans le cadre de travaux de rénovation le seront par le propriétaire-occupant (59 %). Lorsque c'est un professionnel qui posera les portes intérieures, la majorité de celles-ci seront directement achetées par l'entrepreneur (78 %), alors que seulement 22 % le seront par le propriétaire-occupant.

Le diagramme ci-dessous présente l'endroit où, selon les prévisions, seront achetées les portes extérieures installées en 2002 dans le cadre de travaux de rénovation

**Figure 23**

**Lieux d'achat des portes extérieures, prévisions**
**Rénovation et réparation, marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Comme on le voit ci-dessus, les sources les plus importantes de portes extérieures installées dans le cadre de travaux de rénovation seront les entrepôts et les centres de rénovation. Sur l'ensemble des portes extérieures installées, on prévoit que 59 % le seront par des entrepreneurs et 41 % par les propriétaires-occupants. On s'attend que ces derniers achèteront directement leurs portes extérieures dans 61 % des cas, qu'ils les installent eux-mêmes ou non.

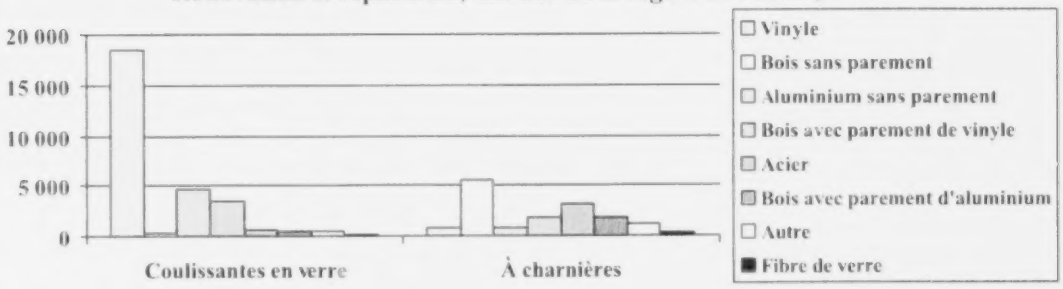
Parmi toutes les portes extérieures installées dans le cadre de travaux de rénovation en 2002, on estime que 82 % seront à charnières simples et que seulement 18 % seront à charnières doubles. Un grand nombre de portes auront une partie en verre, selon les prévisions, respectivement 72 % des portes principales et 45 % des autres portes extérieures. On prévoit que le verre teinté sera prédominant (52 %) par rapport au verre transparent. Par contre, on s'attend que 70 % des autres portes extérieures utiliseront du verre transparent. Une proportion de 22 % des portes installées comporteront des vitrages latéraux, lesquels seront à panneau simple dans 9 % des cas et à double panneau dans 13 %.

On prévoit que la plupart des portes seront pré-suspendues dans un cadre, soit 70 % des portes principales et 59 % des autres portes extérieures.

Selon les prévisions, les portes patios installées en 2002 dans le cadre de travaux de rénovation seront de type coulissante en verre (65 %), de type porte française (26 %), à charnières (8 %) ou d'un autre type (2 %). Le diagramme suivant présente le type de matériau qui sera utilisé pour les cadres des portes patios coulissantes et des portes patios à charnières.

**Figure 24**

**Nombre d'unités selon le matériau du cadre des portes patios, prévisions**
**Rénovation et réparation, marché de la région de Seattle, 2002**



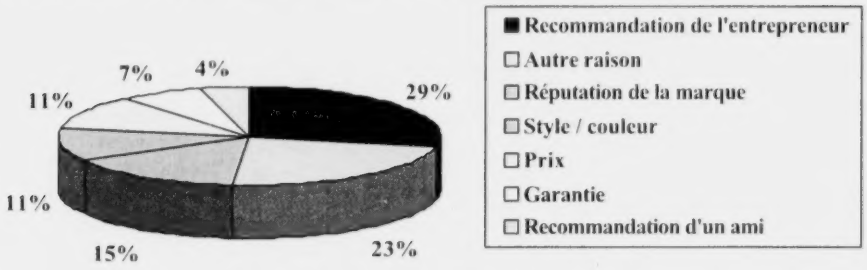

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

On prévoit que la majorité des portes coulissantes en verre installées dans le cadre de travaux de rénovation en 2002 comporteront deux panneaux de verre (93 %), mais, 5 % ne comporteront qu'un seul panneau. Par contre, 65 % des portes patios à charnières seront constituées de deux panneaux, selon les prévisions, bien que 33 % n'en compteront qu'un. Environ 55 % des portes coulissantes en verre comporteront une caractéristique de faible émissivité, comparativement à seulement 12 % des portes patios à charnières.

Les marques de portes patios les plus populaires qui seront utilisées dans le cadre des travaux de rénovation sur le marché de la région de Seattle sont Andersen (23 % du marché) et Pella (7 %). Le diagramme suivant présente les principales raisons qui ont motivé le choix de ces marques.

**Figure 25**

**Raison ayant motivé le choix d'une marque, portes patios, prévisions**
**Rénovation et réparation, marché de la région de Seattle, 2002**



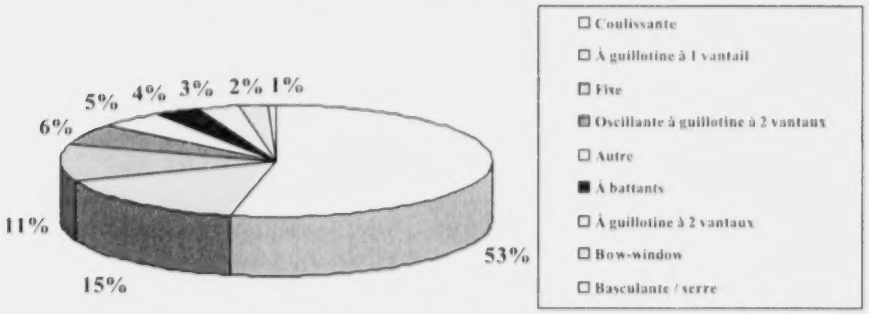

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

On estime que des 323 798 fenêtres qui seront installées en 2002 dans le cadre de travaux de rénovation sur le marché de la région de Seattle, le type le plus courant sera en vinyle (77 %), suivi de la fenêtre en aluminium sans parement (7 %). La plupart des fenêtres seront à faible émissivité (89 %), alors que seulement 11 % ne comporteront pas cette caractéristique. Une proportion de 97 % des fenêtres seront à double vitrage, alors que seulement 3 % seront à simple vitrage. La couleur blanc est la plus populaire pour les fenêtres installées dans le cadre de travaux de rénovation, soit 82 % du marché total. Parmi les autres couleurs courantes, mentionnons brun clair (10 %), brun (4 %) et noir (3 %).

Le diagramme suivant présente les différents types de fenêtres qui seront installées en 2002 dans le cadre de travaux de rénovation.

**Figure 26**

**Types de fenêtres, prévisions, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

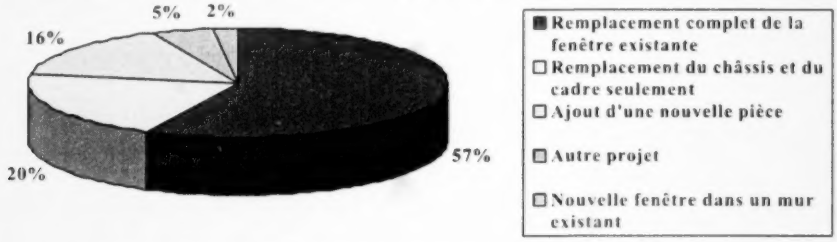



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Le diagramme suivant présente dans le cadre de quels types de travaux les fenêtres seront remplacées, selon les prévisions.

**Figure 27**

**Types de travaux dans le cadre desquels les fenêtres seront installées, prévisions**
**Rénovation et réparation, marché de la région de Seattle, 2002**

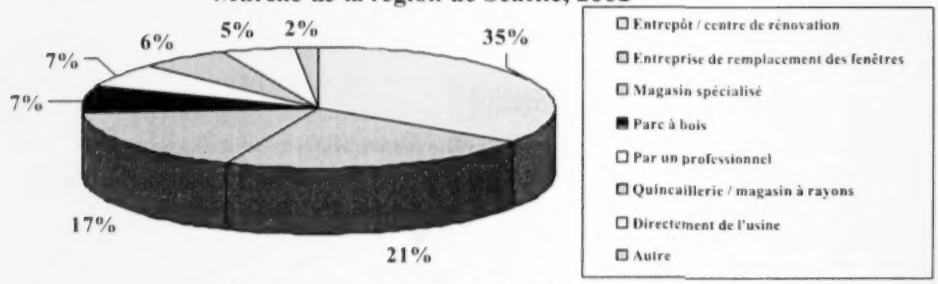



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Dans le cadre des travaux de rénovation résidentielle, les fenêtres seront le plus souvent installées par un professionnel (83 %) et achetées chez un dépositaire (69 %). Le diagramme suivant montre l'endroit où seront achetées les fenêtres, selon les prévisions.

**Figure 28**

**Lieux d'achat des fenêtres, prévisions, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

### 3.10.3 Revêtement de sol

Les composants de revêtement de sol constituent également une portion importante du marché de la construction et de la rénovation dans l'agglomération de Seattle. Les renseignements présentés dans les lignes qui suivent ont été préparés en août 2001 par le F.W. Dodge Market Analysis Group.

### 3.10.3.1 Marché de la construction résidentielle pour les revêtements de sol

Le tableau 10 ci-dessous présente les données réelles sur la demande à l'égard des revêtements de sol dans le cadre des travaux de construction résidentielle en 2000, de même que les données prévisionnelles pour les années 2001 et 2002. On y constate que la demande combinée pour les revêtements de sol devrait croître pour atteindre plus de 27,4 millions de pieds carrés en 2002.

**Tableau 10**
**Demande de produits, revêtements de sol, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle**
**Chiffres réels pour 2000 et prévisions pour 2001 et 2002**

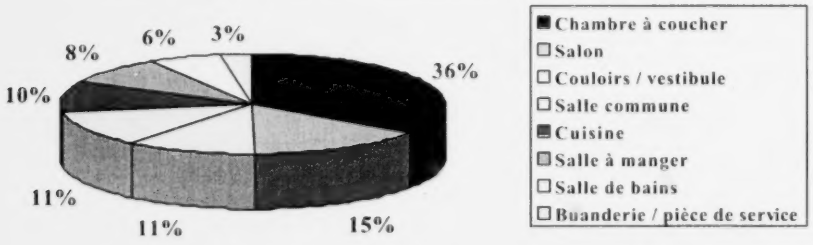
| Demande de produits totale en pieds carrés | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|---|---|---|
| Moquette | 16 847 155 | 18 862 753 | 19 622 393 |
| Lés souples | 3 004 445 | 3 363 898 | 3 499 369 |
| Autre | 1 306 590 | 1 462 911 | 1 521 825 |
| Carreaux céramiques | 1 114 734 | 1 248 101 | 1 298 365 |
| Bois dur | 972 305 | 1 088 632 | 1 132 473 |
| Bois lamellé | 179 170 | 200 606 | 208 684 |
| Autre lamellé | 77 367 | 86 623 | 90 111 |
| Carreaux souples | 38 742 | 43 377 | 45 124 |
| **Total** | **23 540 508** | **26 356 901** | **27 418 344** |

Source : F.W. Dodge Market Analysis Group

F.W. Dodge prévoit que la demande à l'égard des revêtements de sol pour logements neufs augmentera de 12 % entre 2000 et 2001 et de 4 % entre 2001 et 2002. Chaque maison qui sera construite en 2002 nécessitera, selon les prévisions, près de 1 8000 pieds carrés de revêtement de sol. Le diagramme suivant présente la répartition de la surface de plancher fini par pièce.

**Figure 29**

**Superficie de plancher fini par pièce, prévisions, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

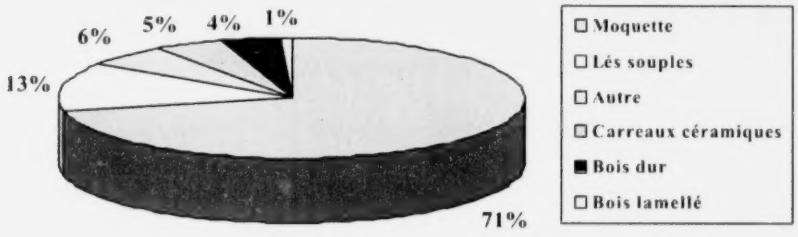



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

On prévoit que différents produits de revêtement de sol seront utilisés en 2002 dans ces logements neufs.

**Figure 30**

**Types de matériaux de revêtement de sol, prévisions, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Les matériaux entrant dans la catégorie « Autre » qui représentent 13 % des matériaux de revêtement de sol utilisés, comprennent le bois non lamellé qui couvrira plus de 90 000 $pi^2$ de superficie, selon les prévisions, et les carreaux souples pour plus de 45 000 $pi^2$ en 2002.

Le type de matériau utilisé pour le revêtement de sol dépend du type de pièce. On prévoit donc que 94 % des salons seront recouverts d'une moquette et que 2 % auront un plancher en bois dur. Parmi les autres produits qui seront utilisés, mentionnons le bois lamellé, un autre matériau lamellé et les lés souples. Dans la salle à manger des logements neufs, c'est encore la moquette qui dominera (79 %), suivie par les lés souples (6 %), le bois dur (5 %) et, marginalement, par les carreaux céramiques, les autres matériaux lamellés et le bois lamellé. Dans les chambres à coucher, on appliquera de la moquette le plus souvent (99 %), le reste étant du bois dur et du bois lamellé.

On prévoit que le revêtement installé dans les corridors sera en moquette (86 %), en carreaux céramiques (5 %) ou en bois dur (5 %). Dans le cas des vestibules, une plus grande variété de produits seront utilisés, notamment les carreaux céramiques (29 %), les lés souples (26 %), le bois dur (12 %), le bois lamellé (8 %), la moquette (6 %) et d'autres matériaux, notamment un matériau lamellé autre que le bois. On prévoit que la moquette sera utilisée dans la plupart des salles communes (91 %), le bois dur constituant le revêtement de sol dans 4 % des cas.

Dans les cuisines et les salles de bains, on prévoit une forte utilisation des lés souples (54 % et 57 % respectivement). On aura du bois dur et des carreaux céramiques dans 19 % et 7 % des cuisines. Dans les salles de bains, les autres matériaux fréquemment utilisés seront les carreaux céramiques (22 %) et la moquette (7 %). Dans les cuisines et les salles de bains on utilisera moins souvent les lés souples, le bois lamellé et un autre matériau. On prévoit que le revêtement de sol des buanderies ou des pièces de service sera surtout constitué de lés souples (69 %), de même que de carreaux céramiques (25 %).

### 3.10.3.2 Marché de la rénovation / réparation pour les revêtements de sol

On estime que 16 979 160 $pi^2$ de revêtements de sol seront installés dans le cadre de travaux de rénovation en 2002. Pour ce type de travaux, on exclut la moquette, qui n'est pas considérée comme un produit du bâtiment. En comparaison, le revêtement de sol dans les logements neufs nécessitera, en 2002, 7 795 951 $pi^2$ de matériaux, à l'exclusion de la moquette.

**Tableau 11**
**Demande de produits, revêtement de sol, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle**
**Chiffres réels pour 2000 et prévisions pour 2001 et 2002**

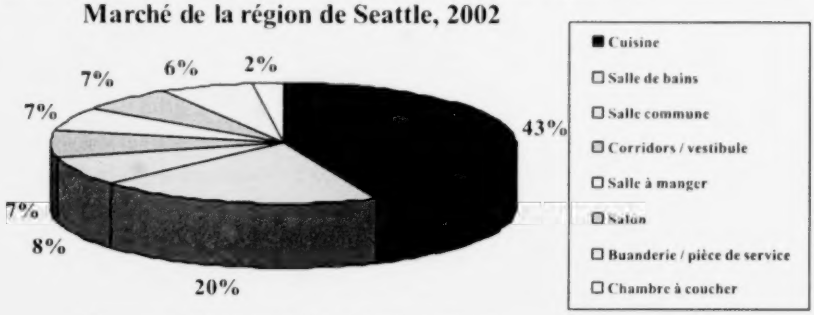
| Demande de produits totale | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|---|---|---|
| Lés souples | 4 436 557 | 4 511 667 | 4 585 077 |
| Carreaux céramiques vernissés | 3 247 106 | 3 302 079 | 3 355 808 |
| Carreaux souples | 2 422 466 | 2 463 478 | 2 503 562 |
| Autre lamellé | 2 153 361 | 2 189 816 | 2 225 447 |
| Lames ou planches de bois | 1 353 247 | 1 376 157 | 1 398 549 |
| Bois lamellé | 647 466 | 658 427 | 669 141 |
| Carreaux de carrière | 622 253 | 632 788 | 643 084 |
| Carreaux céramiques autres | 423 983 | 431 161 | 438 176 |
| Parquet de bois | 326 048 | 331 568 | 336 963 |
| Marbre | 285 571 | 290 406 | 295 131 |
| Carreaux céramiques mosaïques | 242 350 | 246 452 | 250 463 |
| Autre | 236 175 | 240 173 | 244 081 |
| Bois autre | 32 588 | 33 139 | 33 679 |
| **Total** | **16 429 172** | **16 707 314** | **16 979 160** |

Source : F.W. Dodge Market Analysis Group

Le diagramme suivant présente la répartition des revêtements de sol installés selon la pièce des maisons rénovées, la plus forte proportion étant la cuisine et la salle de bains. On prévoit que la demande pour les types de revêtements de sol ci-dessus augmentera de 2 % entre 2000 et 2001, et à nouveau de 2 % entre 2001 et 2002.

**Figure 31**

**Revêtement de sol installé selon la pièce, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

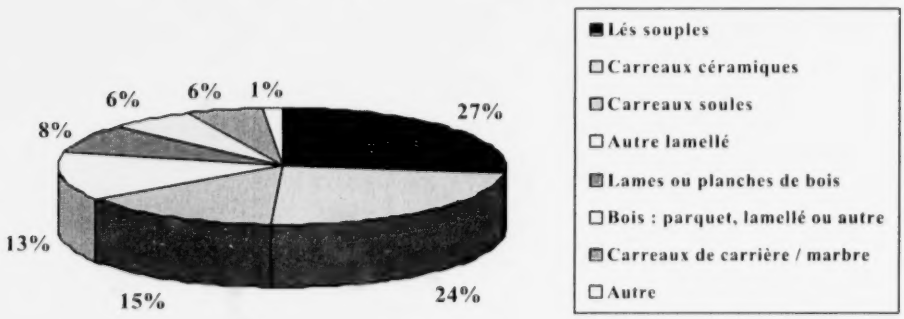



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Le diagramme suivant présente la répartition des matériaux qui seront utilisés pour les revêtements de sol installés dans le cadre de travaux de rénovation, selon les prévisions.

**Figure 32**

**Types de matériaux de revêtement de sol, prévisions, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle, 2002**

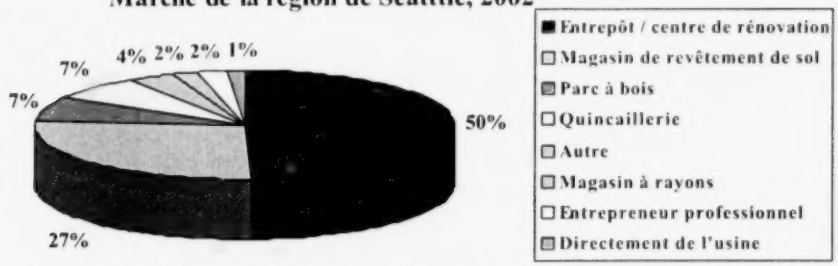



Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Juste un peu moins de la moitié des propriétaires-occupants (44 %) installeront eux-mêmes leur revêtement de sol en 2002, alors que les autres engageront un entrepreneur pour faire les travaux. Environ la moitié des propriétaires-occupants achèteront eux-mêmes les matériaux de revêtement de sol (52 %). Le diagramme suivant présente le lieu d'achat des matériaux, selon les prévisions, la plus forte proportion à cet égard étant les centres de rénovation.

**Figure 33**

**Lieux d'achat, revêtement de sol, prévisions, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seatttle, 2002**




Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

### 3.10.4 Couverture

Une quantité considérable de matériaux de couverture seront également nécessaires dans le cadre de travaux de construction et de rénovation sur le marché de la région Seattle. Les renseignements présentés dans les lignes qui suivent ont été préparés en août 2001 par le F.W. Dodge Analysis Group.

#### 3.10.4.1 Marché de la construction pour les produits de couverture

Le tableau 12 ci-dessous illustre la demande à l'égard des produits de couverture utilisés dans le cadre des travaux de construction, en chiffres réels pour 2000 et en chiffres prévisionnels pour 2001 et 2002. On peut y voir que la demande devrait s'accroître pour atteindre environ 269 000 toises en 2002. Ces chiffres correspondent à une hausse de 10 % entre 2000 et 2001 et de 5 % entre 2001 et 2002.

**Tableau 12**
**Demande de produits, produits de couverture, logements neufs**
**Marché de la région de Seattle**
**Chiffres réels pour 2000 et prévisions pour 2001 et 2002**

| **Demande de produits de couverture (toises)** | **2000** | **2001** | **2002** |
|---|---|---|---|
| Bardeaux d'asphalte | 185 393 | 203 441 | 212 765 |
| Tuiles de béton | 30 861 | 33 865 | 35 417 |
| Tuiles en terre cuite | 3 920 | 4 302 | 4 499 |
| Bardeaux de fente | 3 296 | 3 617 | 3 783 |
| Tôle | 2 567 | 2 817 | 2 946 |
| Bardeaux de bois | 1 307 | 1 434 | 1 500 |
| **Total** | **227 344** | **249 476** | **260 909** |

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

En 2002, on utilisera des bardeaux d'asphalte dans 82 % des travaux de construction résidentielle. On utilisera des tuiles de béton dans 14 % des logements neufs selon les prévisions. Dans le cas des bardeaux d'asphalte, on prévoit poser des bardeaux texturés dans 64 % des cas, alors que des bardeaux courants seront utilisés dans les autres cas.

### 3.10.4.2 Marché de la rénovation / réparation pour les produits de couverture

On estime que la quantité de matériaux de couverture utilisés pour la rénovation et la réparation des habitations sera beaucoup plus importante que le volume utilisé pour la construction résidentielle. On prévoit que plus de 1,5 million de toises seront appliquées dans le cadre de travaux de rénovation et de réparation sur le marché de la région de Seattle. Le tableau ci-dessous présente la demande à l'égard de matériaux de couverture en 2000 et les prévisions à cet égard pour 2001 et 2002.

**Tableau 13**
**Demande de produits de couverture, rénovation et réparation**
**Marché de la région de Seattle**
**Chiffre réel pour 2000 et prévisions pour 2001 et 2002**

| Demande de produits de matériaux de couverture (toises) | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|---|---|---|
| Bardeaux d'asphalte | 750 208 | 761 790 | 773 552 |
| Rouleau asphalté | 153 571 | 155 942 | 158 350 |
| Bardeaux de fente et bardeaux de bois | 150 607 | 152 932 | 155 293 |
| Tôle | 109 112 | 110 796 | 112 507 |
| Autre | 94 809 | 96 273 | 97 759 |
| Tuiles de béton | 80 617 | 81 861 | 83 125 |
| Couverture multicouche | 74 611 | 75 763 | 76 932 |
| Tuiles de terre cuite | 59 662 | 60 583 | 61 519 |
| **Total** | **1 473 195** | **1 495 940** | **1 519 037** |

Source : F. W. Dodge Market Analysis Group

Comme c'est le cas pour les logements neufs, on prévoit que les bardeaux d'asphalte seront le matériau de couverture le plus populaire dans le cadre des travaux de rénovation et de réparation. En 2002, ce matériau sera utilisé dans 51 % des cas. Contrairement à ce que nous avons pu observer pour les logements neufs, on prévoit que des bardeaux ordinaires seront utilisés dans 77 % des projets de rénovation et de réparation, alors que des bardeaux texturés seront utilisés dans 20 % des cas. Parmi les autres matériaux couramment utilisés pour les travaux de réfection des toitures mentionnons, les rouleaux asphaltés (10 %), les bardeaux de fente et les bardeaux de bois (10 %) et la tôle (7 %).

### 3.10.5 Composants du bâtiment préfabriqué / en panneaux

Le Manufactured Housing Institute[5] reconnaît pour les États-Unis cinq catégories différentes de composants du bâtiment résidentiel fabriqué en usine. Ces catégories sont définies dans les lignes qui suivent :

**Habitation usinée**

Une habitation usinée est construite entièrement à l'usine. L'habitation est fabriquée selon des spécifications conformes au code Federal Manufactured Home Construction and Safety Standards (connu sous le nom de code HUD), lequel est entré en vigueur en 1976. Une maison usinée peut comporter une ou plusieurs sections qui sont installées sur place. Il est fréquent d'y apporter des ajouts, tels que garage, terrasse ou balcon. Le code HUD réglemente les domaines comme la conception, la construction, la résistance, la durabilité, la transportabilité, la résistance au feu, l'efficacité énergétique et la qualité, de même que les niveaux de performance en matière de chauffage, de plomberie, de climatisation, de système thermique et d'électricité.

**Maison modulaire**

La maison modulaire est construite conformément aux exigences du code de l'État, de la municipalité, de la région ou des autres codes semblables où elle sera installée. Ce type de maison est transporté sur le terrain et ensuite installé.

**Maison en panneaux**

La maison en panneaux est construite au moyen de plusieurs panneaux qui sont fabriqués en usine pour être transportés sur le terrain où elle sera assemblée. Ces panneaux peuvent inclure tous les composants de la maison finie, soit les fenêtres, la finition extérieure, le câblage électrique, la plomberie, l'isolation et les cloisons sèches (considérées comme des panneaux « fermés »). Si un service du bâtiment local doit inspecter et approuver les éléments tels que le câblage électrique, on utilise alors un panneau « ouvert », qui comprend des fenêtres et la finition extérieure. Les autres éléments comme l'isolation, le câblage, la plomberie et les cloisons sèches sont installés sur les lieux et inspectés au moment de leur installation. Les maisons en panneaux sont construites conformément aux exigences du code du bâtiment local, lequel peut varier considérablement d'une municipalité à une autre et d'un État à un autre.

**Maison précoupée**

La maison précoupée est également connue sous le nom de maisons en kit. Elle est construite au moyen de matériaux découpés à l'usine, transportée sur le terrain et assemblée sur place. Comme dans le cas des maisons modulaires et des maisons en panneaux, la maison précoupée doit être conforme aux exigences du code du bâtiment local.

---

[5] Manufactured Housing Institute, http://www.mfghome.org, Economic Report, juillet 2001

**Maison mobile**

Le terme « maison mobile » désigne une maison déplaçable construite avant que le code HUD en matière de maisons usinées n'entre en vigueur en 1976. De 1970 à 1976, les maisons mobiles ont été construites conformément à des normes sectorielles adoptées à la discrétion des fabricants.

Au Canada, on utilise les termes maison usinée et bâtiment préfabriqué pour décrire ce qui serait appelé maison usinée, maison modulaire et maison en panneaux aux États-Unis. Les produits les plus souvent expédiés du Canada aux États-Unis sont les panneaux muraux, les fermes de toit et les panneaux de plancher. Ces éléments sont expédiés démontés, puis assemblés sur le chantier de construction.

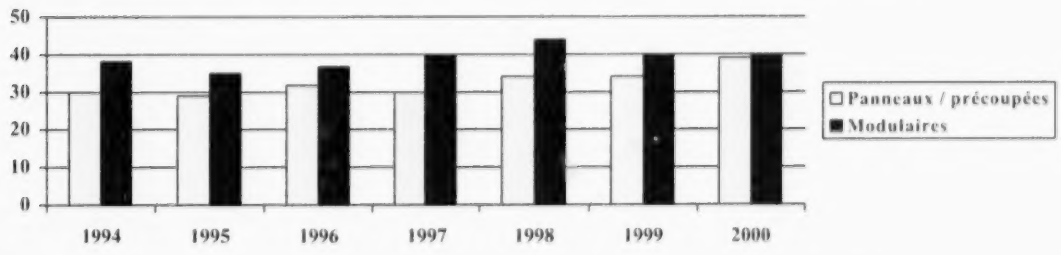
Un représentant de la Manufactured Housing Association of Canada a indiqué qu'il s'attend que ce secteur va continuer à se développer pour les exportateurs canadiens, en raison de la grande quantité de bois d'œuvre résineux disponible au Canada pour l'opération d'assemblage. De plus, bien que le bois d'œuvre résineux canadien fasse l'objet d'un tarif douanier lorsqu'il est exporté aux États-Unis, le même bois d'œuvre en sera exempté lorsqu'il est exporté sous forme de panneaux à assembler.

### 3.10.5.1 Marché de la construction pour les composants du bâtiment préfabriqué ou en panneaux

Le recensement des États-Unis nous informe relativement à la production de maisons en panneaux. Ces statistiques nous renseignent sur la méthode de construction utilisée pour les maisons individuelles et les immeubles collectifs. Ces données sont ensuite réparties en quatre régions. Dans le cadre du recensement, la méthode de construction en panneaux comprend à la fois les maisons en panneaux et les maisons précoupées.

Les composants du bâtiment en panneaux sont les plus souvent utilisés pour la construction de maisons individuelles. Le tableau suivant présente la croissance d'utilisation de ces matériaux entre 1994 et 2000, comparativement à la maison modulaire.

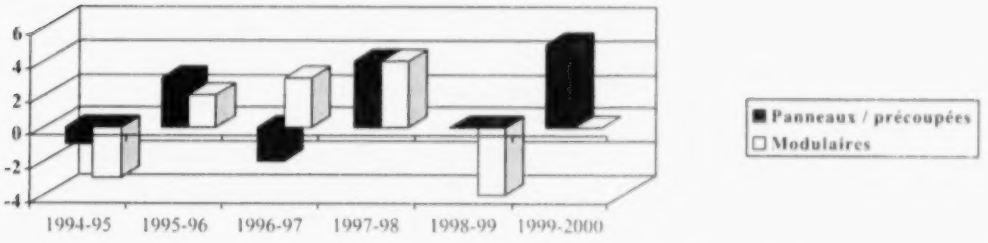
**Figure 34**
**Nombre de maisons (en milliers) achevées aux É.-U.**
**Selon la méthode de construction en panneaux ou la méthode modulaire**




Source : U.S. Census Bureau www.census.gov/ftp/pub/const/www/charindex.html

Comme on le voit ci-dessus, l'utilisation de composants du bâtiment en panneaux a crû depuis 1995. Le diagramme suivant illustre le taux de croissance des maisons en panneaux / précoupées et des maisons modulaires aux États-Unis pour la période allant de 1994 à 2000.

**Figure 35**
**Variation de l'utilisation des maisons en panneaux / précoupées et des maisons modulaires aux É.-U.**



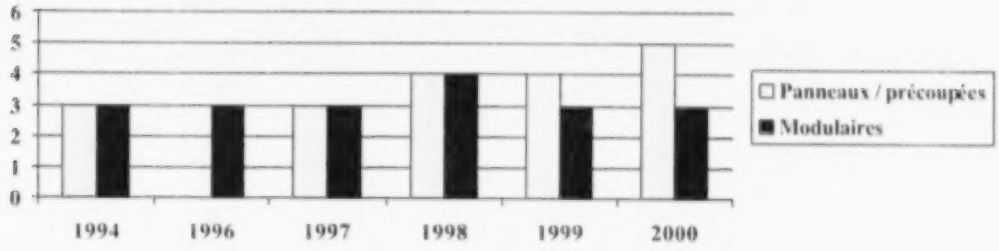

Source : U.S. Census Bureau www.census.gov/ftp/pub/const/www/charindex.html

Bien que l'on ait enregistré une augmentation importante de l'utilisation des maisons en panneaux / précoupées, celles-ci ne représentent toujours que 3 % du total des maisons individuelles construites aux États-Unis en 2000.

Pour les fins du recensement des É.-U., le marché de la région de Seattle fait partie de la région de l'Ouest. Dans cette région, les composants du bâtiment en panneaux / précoupés représentent 1,7 % du marché total des maisons individuelles construites en 2000. Par comparaison, les maisons modulaires représentent 1 % de toutes les maisons individuelles achevées pendant la même période.

L'utilisation de composants en panneaux / précoupés et de maisons modulaires est considérablement inférieure dans l'Ouest à ce qu'elle est dans les autres régions des É.-U. En 2000, la part de l'Ouest ne représentait que 12,8 % de l'ensemble de la construction utilisant des composants du bâtiment en panneaux / précoupés. De plus, les maisons modulaires construites dans l'Ouest ne représentent que 7,5 % de toutes les maisons individuelles bâties au moyen de cette méthode en 2000. Le tableau suivant présente le nombre de maisons individuelles construites au moyen de composants en panneaux / précoupés et modulaires dans l'Ouest.

**Figure 36**
**Nombre de maisons individuelles achevées en 2000**
**Maisons en panneaux / précoupées et maisons modulaires, Ouest des É.-U., en milliers**



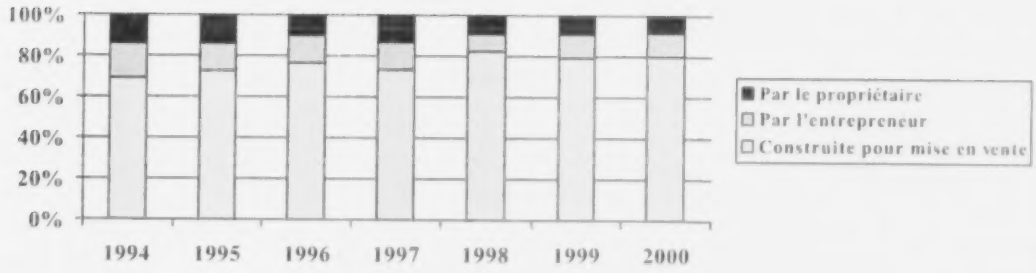

Source : U.S. Census Bureau www.census.gov/ftp/pub/const/www/charindex.html

Note : Aucune donnée n'était disponible pour les composants en panneaux / précoupés pour 1995 et 1996 ou pour les composants modulaires pour 1995 parce que les estimations ne répondaient pas aux normes de publication pour le taux de réponse, l'erreur-type associée ou l'étude de contrôle.

Le U.S. Census Bureau collecte également des données sur l'utilisation des composants du bâtiment en panneaux / précoupés et des composants modulaires sur le marché de la maison individuelle, à l'intérieur et à l'extérieur des régions métropolitaines statistiques (Metropolitan Statistical Areas). Il est plus fréquent que des maisons en panneaux / précoupées soient installées dans une région métropolitaine statistique qu'à l'extérieur de celles-ci. En 1994, 83 % de ce type de maisons avaient été construites à l'intérieur d'une région métropolitaine statistique. En 2000, cette proportion avait fléchi pour s'établir à 79 %, dénotant une hausse de l'utilisation de cette forme de logements à l'extérieur des grands centres. L'inverse est vrai pour les habitations modulaires. En 2000, seulement 40 % des maisons modulaires avaient été construites à l'intérieur d'une région métropolitaine statistique.

Le U.S. Census Bureau collecte des données sur les maisons individuelles achevées selon qu'elles ont été construites en vue d'être vendues, selon qu'elles ont été construites par et pour le propriétaire ou selon qu'elles ont été construites par un entrepreneur sur le terrain du propriétaire. Les diagrammes suivants présentent la répartition de ces trois types de constructions pour les maisons en panneaux / précoupées et les maisons modulaires.

**Figure 37**
**Méthode de construction des maisons individuelles de type en panneaux / précoupées, États-Unis**

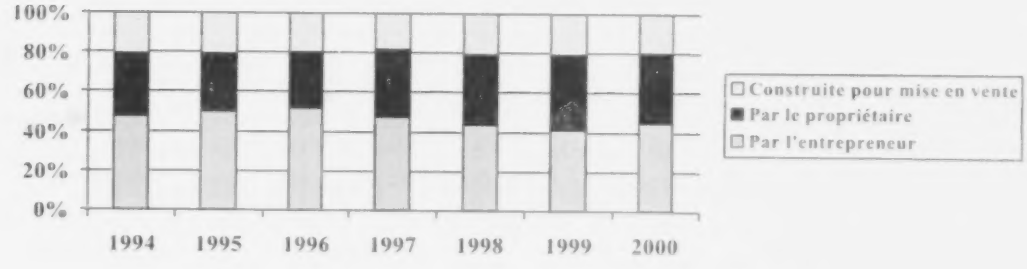



Source : U.S. Census Bureau www.census.gov/ftp/pub/const/www/charindex.html

Selon les données du recensement, les maisons en panneaux / précoupées sont le plus fréquemment construites en vue d'être mises en vente.

**Figure 38**
**Méthode de construction des maisons individuelles achevées de type modulaire États-Unis**

Source : U.S. Census Bureau www.census.gov/ftp/pub/const/www/charindex.html




Comme on le voit ci-dessus, le mode de construction le plus fréquent de la maison modulaire de type individuel aux États-Unis est par un entrepreneur qui l'a bâtie sur un terrain appartenant déjà au propriétaire.

Le U.S. Census Bureau collecte également des renseignements sur l'utilisation des composants de bâtiment en panneaux et de bâtiment modulaire pour les immeubles collectifs. On estime que moins de 500 immeubles ont été construits au moyen de cette méthode dans l'Ouest, soit moins de 0,5 % en 1999 et en 2000.

À l'intérieur du secteur de la construction, il existe un certain débat concernant la définition du U.S. Census Bureau de « maison en panneaux ». Un article du *Building Systems Magazine* intitulé « Panel Production Up Census Says, But Definitions Debatable[6] » affirme qu'à des nombreuses reprises, les personnes chargées de collecter des données doivent faire une interprétation afin de décider si on doit inclure un élément donné dans la catégorie construite sur place ou dans la catégorie autre méthode de construction (cette dernière comprenant, dans ce cas, les composants en panneaux et les composants précoupés). La difficulté repose sur la distinction de composants tels que panneaux muraux ou fermes, qui, dans certains cas, sont construits à l'usine mais considérés comme étant construits sur place. La définition de ces deux formes s'énonce comme suit :

On entend par « élément en panneaux, un composant expédié depuis l'usine sous forme de kit de panneaux muraux, de fermes de toit et d'autres composants à être assemblés sur place. Peuvent être inclus tous les matériaux nécessaires à la finition de la maison sous forme de kit complet. » Dans la même étude, on indique que le Census Bureau définit un élément construit sur place comme étant « construit entièrement sur le chantier, bien qu'il puisse comprendre quelques éléments fabriqués en usine tels que des fermes de toit ou des éléments de plancher, des panneaux muraux, des cadres de porte, etc. ».[7]

Dans cet article, on évoque également une autre analyse réalisée dans le cadre d'une étude du Freedonia Group[8] et intitulée *Prefabricated Housing to 2005*, dans laquelle on peut lire que des composants en panneaux ont été produits pour être installés dans plus de 181 000 logements en 2000, soit plus de quatre fois le volume enregistré par les chercheurs du Census.[9] De plus, on rapporte que le Freedonia Group[10] a prédit que des composants en panneaux seraient utilisés dans 199 000 maisons construites en 2010 d'un bout à l'autre des États-Unis

Le rapport du Freedonia Group intitulé *Prefabricated Housing to 2005* fournit des renseignements sur quatre régions américaines. Le marché de la région de Seattle est situé à l'intérieur de la région Ouest, laquelle est appelée sous-région du Pacifique. Ce rapport prédit que la maturation de certains secteurs de haute technologie aura une incidence observable dans les régions encourant San Francisco et San Jose (Californie) et Seattle (Washington).

Selon le Freedonia Group, la sous-région du Pacifique devrait enregistrer une hausse générale de la demande à l'égard des composants du bâtiment préfabriqué à hauteur de 1,6 % annuellement entre 2000 et 2005[11]. Le volume atteindra donc 39 000 logements en 2005. Dans la majorité des

---

[6] *Building Systems Magazine*, « Panel Production Up Census Says, But Definitions Debatable », www.buildingsystems.com/newpage4.htm

[7] Ibid.

[8] The Freedonia Group Incorporated, étude 1458, *Prefabricated Housing to 2005*, www.freedoniagroup.com

[9] *Building Systems Magazine*, « Panel Production Up Census Says, But Definitions Debatable », www.buildingsystems.com/newpage4.htm

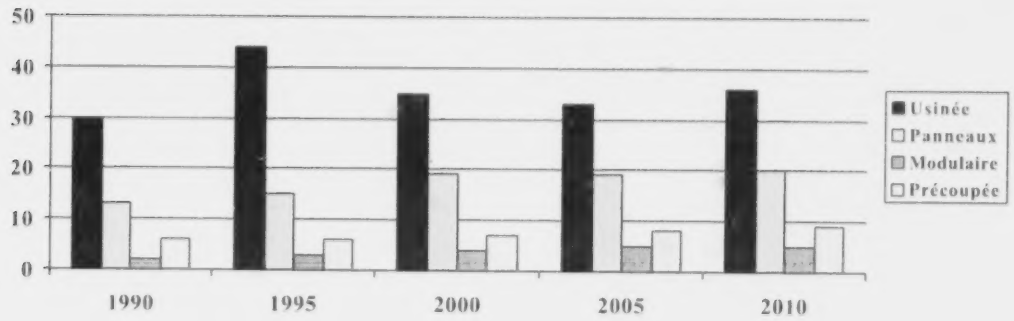
[10] The Freedonia Group Incorporated, étude 1458, *Prefabricated Housing to 2005*, www.freedoniagroup.com

[11] Ibid.

cas, ces logements seront des maisons usinées à section multiples, un produit qui, selon les estimations, devrait accaparer 85 % du marché total de la maison préfabriquée dans la sous-région du Pacifique en 2005. On prévoit que la demande dans le domaine du logement en panneaux, modulaire et précoupé va augmenter de 1 % par année jusque en 2005, bien que la progression la plus forte concernera la maison modulaire et le bâtiment précoupé. La maison préfabriquée « fait concurrence à la construction sur site dans la portion haut de gamme du marché, comme les résidences secondaires et les maisons de retraite. La nature même de cette concurrence crée de nombreux débouchés dans le domaine du logement préfabriqué personnalisé. »[12]

Le diagramme ci-dessous présente les données prévisionnelles sur le nombre de maisons préfabriquées qui seront construites dans la région de l'Ouest.

**Figure 39**
**Maisons préfabriquées dans l'Ouest, demande par produits (en milliers), 1990-2010**



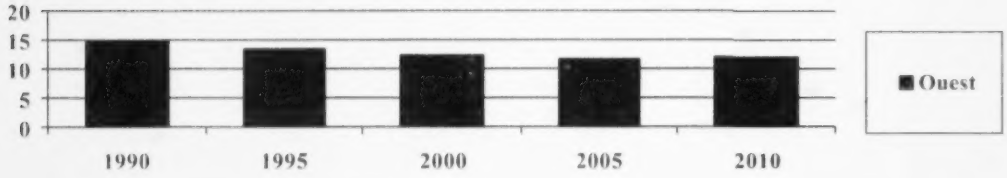

Source : Freedonia Group Incorporated, rapport 1457, Prefabricated Housing Demand by Region

Comme on le voit ci-dessus, les composants en panneaux ont accru leur part de marché parmi l'ensemble des logements préfabriqués dans cette région, puisqu'elle est passée de 25 % en 1990 à 29 % en 2000. Cependant, on prévoit que cette part se stabilisera entre 2000 et 2005. On prédit également que la part de marché de la maison en panneaux aura diminué légèrement en 2010 pour s'établir à 28,6 % du marché total de la maison préfabriquée, ce qui correspondra à 20 000 logements pour cette année.

Bien que le nombre de logements préfabriqués à construire dans la région de l'Ouest augmente, la demande pour ce type de logement décline relativement au volume total de maisons préfabriquées dans l'ensemble des É.-U. Le diagramme suivant illustre la variation de la part de marché de cette région entre 1990 et 2010.

[12] Ibid.

**Figure 40**
**Part de l'Ouest sur l'ensemble du marché de la maison préfabriquée**
**États-Unis, 1990-2010**




Source : Freedonia Group Incorporated, rapport 1457, Prefabricated Housing Demand by Region

En ce qui concerne les exportations canadiennes de maisons usinées aux États-Unis et au Washington, la Direction générale des industries de fabrication d'Industrie Canada indique dans un article de la revue *Le marché des maisons préfabriquées*[13] que, pendant la période de neuf mois commençant le 1er janvier 2000, la valeur des maisons préfabriquées exportées depuis le Canada vers le Washington atteignait 22,757 millions de dollars canadiens, une hausse de 50,9 % par rapport à la même période de l'année précédente. L'État du Washington se classe au premier rang pour les neuf premiers mois de l'an 2000 parmi les 20 premiers marchés d'exportation des composants canadiens de la maison préfabriquée. La publication *Le marché des maisons préfabriquées*[14] indique que le volume total des exportations vers le Washington en 2000 a atteint 29,569 millions de dollars canadiens, comparativement à 25,188 millions de dollars canadiens en 1999, soit une croissance de 17,397 %.

Pour 2001, *Le marché des maisons préfabriquées* indique que la période allant de janvier à juin 2001[15] montre une augmentation continue des exportations de maisons préfabriquées vers le Washington, soit un écart à la hausse de 24,4 % comparativement à la même période en 2000. Cela place le Washington au premier rang de tous les États pour ce qui concerne les exportations canadiennes de maisons préfabriquées de janvier à juin 2000 et de janvier à juin 2001.

Dans l'ensemble, les exportations canadiennes vers les États-Unis de composants de maisons préfabriquées ont augmenté. Les statistiques fournies par la Manufactured Housing Association of Canada montre une hausse continue entre 1997 et 2000, comme on peut le voir dans le diagramme ci-dessous.

---

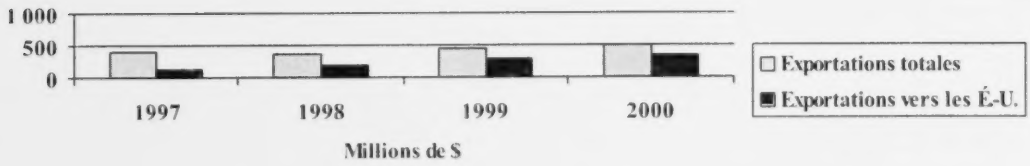
[13] Industrie Canada, *Le marché des maisons préfabriquées*, volume 6, 4e édition, hiver 2000, http://strategis.ic.gc.ca/SSGF/fbo1347f.html

[14] Industrie Canada, *Le marché des maisons préfabriquées*, volume 7, 1ère édition, novembre 2001, « Survol de l'an 2000 »

[15] Industrie Canada, *Le marché des maisons préfabriquées*, volume 7, 2e édition, décembre 2001, « Janvier – juin 2001 »

**Figure 41**

**Exportations canadiennes de composants de maisons préfabriquées 1997-2000**




Source : Manufactured Housing Association of Canada, Industry Canada Prefabricated Building Export Statistics

### 3.10.5.2 Marché de la rénovation et de la réparation pour les composants du bâtiment préfabriqué / en panneaux

Il est peu probable qu'une part importante du marché des produits de maisons préfabriquées concernera le marché de la rénovation résidentielle. À moins que la portion rénovée ne soit un composant autonome (p. ex., un garage ou un solarium en verre), les composants du bâtiment en panneaux ne seront pas utilisés à l'extérieur du marché de la construction résidentielle. En raison de leur nature même, les travaux de rénovation doivent faire harmoniser l'ajout ou la rénovation d'éléments à l'immeuble existant, ce qui exclut la plupart des produits préfabriqués ou en panneaux. Ce fait est mis en lumière dans les données du Manufactured Housing Institute, aucun produit n'étant utilisé dans le cadre de travaux de rénovation ou de réparation.

# *4.0 PRISE DE CONTACT*

Comme on a pu le voir dans les sections précédentes, le marché de la région de Seattle offre d'importants débouchés éventuels aux exportateurs canadiens pour une grande variété de produits du bâtiment résidentiel. Si l'on veut réaliser ce potentiel, il faut absolument que les exportateurs comprennent les principes de base de l'exportation et de l'élaboration de stratégies efficaces pour pénétrer les marchés étrangers. Il est également important que les exportateurs comprennent les principaux règlements, codes et normes, de même que leur application à leurs produits.

Cette partie du guide présente une variété de renseignements sur chacun de ces sujets qui aideront les exportateurs à réussir sur le marché de Seattle. On y trouve également une liste de ressources importantes dans la région de Seattle. Une liste complète de contacts est reproduite à l'annexe III.

## *4.1 LES PRINCIPES DE BASE DE L'EXPORTATION AUX ÉTATS-UNIS*

Compte tenu des liens traditionnels qui existent entre l'économie canadienne et l'économie américaine, les activités d'exportation entre les deux pays sont très développées. Une forte proportion de producteurs canadiens possèdent donc une expérience considérable de l'exportation aux États-Unis et leurs entreprises sont souvent considérées simplement comme une succursale régionale des grandes sociétés américaines.

Toutefois, concurremment, de nombreuses compagnies canadiennes n'ont jamais exporté aux États-Unis ou sont demeurées inactives pendant un certain temps. En particulier, dans le cas des petites et moyennes et entreprises, le manque de connaissances des activités d'exportation peut freiner une participation active sur les marchés d'exportation.

La présente section offre des renseignements de base sur les activités d'exportation à l'intention des entreprises qui sont actuellement inactives mais qui envisagent d'accéder au marché américain, de même que des entreprises qui sont déjà engagées dans le domaine de l'exportation et qui envisagent d'accroître leurs activités.

### 4.1.1 Classification des produits

Dans une démarche d'exportation, la première étape consiste à classifier vos produits. Pour commencer, on se réfère au tarif douanier harmonisé pour classifier les produits. Le Système harmonisé (SH) est un système de codification alphanumérique permettant de faire la classification des marchandises d'importation et d'exportation. Le SH a été adopté par une majorité de pays commerçants, et le tarif douanier harmonisé (Harmonized Tariff Schedule) en est la version américaine.

Afin de bien classifier vos produits, vous devez commencer par faire une description précise et exacte du produit, matériau ou composant importé et de son utilisation éventuelle aux États-Unis.

Obtenez une liste des tarifs douaniers auprès d'un courtier en douane et localisez votre produit d'après sa description. Nous recommandons de discuter de votre produit et de vos objectifs d'exportation avec un courtier en douane agréé et recommandé, puisque non seulement pourra-t-il vous aider à classifier votre produit et à établir le tarif ou les droits qui se rapportent à son exportation, mais il pourra également discuter avec vous des méthodes de pénétration des marchés américains et des lieux d'entreposage possibles aux États-Unis pour vous aider à manifester une présence locale.

De nombreuses entreprises exportant aux É.-U. indiquent que, si l'ensemble du processus se passe généralement de manière raisonnable, le problème le plus important n'est pas toujours de nature réglementaire. En fait, les difficultés résident parfois dans la nécessité de remplir les formalités nécessaires pour vendre des produits aux États-Unis. Même si l'ALÉNA a allégé ou complètement retiré un grand nombre de droits et de tarifs se rapportant à l'expédition de produits aux États-Unis, les formalités n'ont, pour ainsi dire, pas été simplifiées.

En outre, des droits de courtage en douane doivent être payés pour chaque envoi au-delà de la frontière, de sorte qu'une série de petites expéditions sera manifestement plus coûteuse qu'un seul gros envoi. Au lieu d'aménager un entrepôt aux É.-U., il est possible de louer un local en s'adressant à un courtier en douane, qui vous offrira de l'espace d'entreposage dans le cadre de ses services. Il vous sera donc possible d'expédier de plus grandes quantités de matériaux en une seule fois pour les entreposer sur place, et expédier ensuite les quantités moins importantes au besoin à l'intérieur des É.-U. à partir de cet entrepôt.

### 4.1.2 Recourir au service d'un courtier en douane

- **Le rôle du courtier en douane**

Même si les droits sur la plupart des marchandises ont été effectivement éliminés à partir du 1er janvier 1998 dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), les marchandises de pays tiers sont toujours assujetties à une tarification applicable. Toute marchandise pénétrant aux États-Unis doit toujours faire l'objet d'un dédouanement à la frontière américaine. Les exportateurs doivent tenir compte de ce facteur lorsqu'ils élaborent un plan d'exportation.

Pour stimuler le commerce transfrontalier, on a fait des efforts pour faciliter la circulation des marchandises et des personnes entre le Canada et les États-Unis dans le cadre d'un accord entre le Canada et les États-Unis d'Amérique conclu en février 1995. L'accord vise à réduire les coûts pour les gouvernements et les entreprises par le partage des ressources, la simplification des procédures de passage frontalier, l'introduction d'un procédé électronique de déclaration en douane et l'application d'inspections plus efficaces.

Compte tenu des nombreuses et complexes formalités associées au passage des marchandises à la frontière, le courtier en douane peut jouer un rôle essentiel pour vous permettre d'exporter vos produits avec succès aux États-Unis. Dans la publication du MAECI intitulée *Le point sur les États-Unis*, on peut lire cette description des plus utiles sur le rôle du courtier en douane :

*« Le dédouanement est un processus complexe. Si les préparatifs nécessaires n'ont pas été faits, cela peut engendrer de la frustration et entraîner des retards coûteux. »*

- **Les fonctions du courtier en douane**

Dans la publication *Le point sur les États-Unis*, on poursuit en précisant qu'un courtier en douane reconnu, offrant des services complets, a pour rôle de faciliter le commerce et de vous fournir les renseignements dont vous avez besoin pour que votre entreprise remplisse les diverses formalités de dédouanement. Le courtier en douane vous donnera par ailleurs des conseils sur le classement douanier, les taux de droit et les autres droits exigés par le service des douanes, les règles d'évaluation en douane, les règles d'origine prescrites par l'ALÉNA, les exigences concernant l'indication du pays d'origine aux fins de la douane, les règles en matière d'étiquetage et les programmes de modernisation et d'informatisation.

Le courtier en douane pourra également vous aider à trouver la meilleure solution pour faire pénétrer vos produis sur le marché et vous indiquera si l'entreposage aux États-Unis vous serait utile pour établir une présence sur place. Compte tenu des honoraires des courtiers en douane, de nombreux exportateurs préfèrent expédier moins fréquemment de forts volumes de marchandises dans des entrepôts aux États-Unis plutôt que de faire des envois plus petits et plus fréquents mais plus coûteux en frais de courtage.

Afin que vos produits puissent passer facilement la frontière, il est important de faire appel aux services d'un courtier en douane réputé et efficace. On peut obtenir une liste des courtiers en douane en consultant les Pages jaunes ou le Consulat général du Canada de la région des États-Unis où vous prévoyez faire des exportations.

### 4.1.3 Droits de douane et règlements sur l'importation aux États-Unis

La mise en œuvre de l'ALÉNA a considérablement modifié la tarification des droits imputés aux États-Unis sur les produits fabriqués au Canada. On trouvera dans la liste ci-dessous le tarif général des droits et le tarif visant les produits canadiens pour les cinq catégories de produits dont nous traitons.

**Tableau 14**
**Tarification douanière actuelle s'appliquant aux produits canadiens exportés aux États-Unis**

| Numéro tarifaire | Description | Taux des droits généraux | Taux des droits pour les produits canadiens |
|---|---|---|---|
| 3916.20.00 | Revêtement en plastique | 5,8 % | gratuit |
| 3925.20.00 | Portes et fenêtres de plastique | 5,3 % | gratuit |
| 4409.10.10 | Revêtement extérieur en bois résineux | gratuit | Assujetti à un droit antidumping et à un droit compensatoire |
| 4409.10.20 | Revêtement de sol en bois résineux | gratuit | gratuit si bouveté |
| 4409.20.10 | Revêtement extérieur en bois non résineux | gratuit | gratuit |
| 4409.20.25 | Revêtement de sol en bois non résineux | gratuit | gratuit |
| 4418.10.00 | Fenêtres en bois | 3,2 % | gratuit |
| 4418.20.40 et 4418.20.80 | Portes en bois, portes françaises, portes planes | 4,8 % | gratuit |
| 4418.30.00 | Panneaux de parquet en bois | gratuit | gratuit |
| 4418.50.00 | Bardeaux de bois | gratuit | gratuit |
| 4504.10.30 | Revêtement de sol en liège aggloméré | gratuit | gratuit |
| 5702 | Moquette et autre revêtement de sol textile, tissé, non tufté, ou floqué, façonné ou non, y compris les tapis tissés à la main de type « Kelem », « Schumacks », « Karamanie » et autre | différents taux allant de gratuit à 8,4 % | gratuit |
| 5703 | Revêtement de sol en moquette et autre textile, tufté, façonné ou non | différents taux allant de gratuit à 6,9 % | gratuit |
| 5704 | Moquette et autre revêtement de sol textile, ou feutre, non tufté ou floqué, façonné ou non | différents taux allant de 1,1 % à 4,8 % | gratuit |
| 5705 | Autre moquette et autre revêtement de sol textile, façonné ou non | différents taux allant de gratuit à 3,9 % | gratuit |
| 6901.00.00 | Briques, blocs, carreaux et autres produits de céramique de farine siliceuse fossile | gratuit | gratuit |
| 6902 | Briques, blocs, carreaux réfractaires et autres produits de construction en céramique réfractaire autres que ceux faits de farine siliceuse fossile | gratuit | gratuit |
| 6904 | Briques de construction, blocs de plancher, carreaux de soutien ou intercalaires en céramique et produits assimilés | gratuit | gratuit |

| Numéro tarifaire | Description | Taux des droits généraux | Taux des droits pour les produits canadiens |
|---|---|---|---|
| 6907 | Dallage et pavage, carreaux pour cheminée ou mur en céramique non vernissée; cubes pour mosaïque et produits assimilés en céramique non vernissée, sur fond de remplissage ou non | 12 % | gratuit |
| 6908 | Dallage et pavage, carreaux pour cheminée ou mur en céramique vernissée; cubes pour mosaïque et produits assimilés en céramique vernissée, sur fond de remplissage ou non | Différents taux allant de 10,6 % à 12 % | gratuit |
| 7308.30.10 | ossatures... et sections d'ossature... de fer et d'acier, portes, fenêtres et leurs cadres et seuils de porte d'acier inoxydable | 0,7 % | gratuit |
| 7308.30.50 | Ossatures... et sections d'ossature... de fer et d'acier, portes, fenêtres et leurs cadres et seuils de porte faits d'un autre matériau | 0,5 % | gratuit |
| 7308.90.95 | Ossatures... et sections d'ossature... de fer et d'acier, toiture, revêtement, plancher et gouttières et tuyaux de descente en tôle | 1,1 % | gratuit |
| 7610.10.00 | Ossatures... portes, fenêtres et leurs cadres et seuils de porte en aluminium | 5,7 % | gratuit |
| 7610.90.00 | Ossatures en aluminium..., toiture, revêtement, plancher et gouttières et tuyaux de descente en tôle | 5,7 % | gratuit |
| 9403.20.00 | Autres meubles et sections de meuble, autres meubles de métal pour habitations | gratuit | gratuit |
| 9403.40.90 | Autres meubles et sections de meuble, meubles en bois utilisés dans la cuisine, autre, armoires installées de façon permanente | gratuit | gratuit |
| 9406.00.40 | Bâtiments préfabriqués, en bois | 2,6 % | gratuit |
| 9406.00.80 | Bâtiments préfabriqués, autre | 2,9 % | gratuit |

Source : U.S. International Trade Commission, http://dataweb.usitc.gov

Comme on peut le constater, aucun droit n'est perçu sur les produits canadiens des cinq catégories dont nous traitons dans le présent rapport, pourvu que le produit soit entièrement fabriqué au Canada. Les taux des droits sont établis en vertu des règles sur le pays d'origine contenues dans l'ALÉNA. N'oubliez pas que si votre produit contient des éléments provenant d'un pays autre que le Canada, des taux différents seront appliqués. L'établissement de ces taux peut parfois porter à confusion, de sorte que nous recommandons vivement de consulter les douanes américaines et un courtier en douane afin de vous tenir au courant des changements qui surviennent.

### 4.1.4 Marquage du pays d'origine

Le marquage du pays d'origine est le point le plus difficile pour la plupart des exportateurs canadiens et des importateurs américains, et il peut s'avérer l'un des plus coûteux à corriger s'il n'est pas effectué adéquatement.

Qu'ils soient admissibles ou non en vertu de l'ALÉNA, tous les composants canadiens importés aux États-Unis doivent porter une marque permanente et visible « Made in Canada » (fabriqué au Canada). Par permanente, on entend que la marque ne peut être enlevée jusqu'à ce que le dernier acheteur aux É.-U. ait pu constater que le produit est importé. Il n'est généralement pas suffisant d'apposer une étiquette ou un collant facilement enlevable. En effet, l'importateur peut facilement retirer ces marques et vendre ainsi les produits à un consommateur américain en tant que produit du pays.

De plus, la taille des caractères ne peut être inférieure aux autres renseignements présents sur l'étiquette, de façon à ce que la marque du pays d'origine ne passe pas inaperçu. Dans la plupart des cas, les douaniers insisteront sur la présente d'une marque permanente par marquage à chaud, impression ou estampillage, de sorte que la marque ne puisse être enlevée ou facilement couverte jusqu'à l'installation.

On peut probablement considérer que le dernier acheteur est le constructeur de l'habitation qui inclut l'élément à l'intérieur de son produit fini. Toutefois, dans le cas du remplacement d'une fenêtre par exemple, le dernier consommateur pourrait être le propriétaire de la maison qui achète dans un magasin de matériaux de construction. Si le produit est expédié dans un emballage ou un carton sur lequel le pays d'origine est marqué de façon claire ou visible, on pourrait considérer que ce marquage est suffisant. Toutefois, si le douanier américain décide qu'il pourrait être possible pour un grossiste ou un dépositaire de retirer l'emballage avant la vente au dernier acheteur, il a le droit de refuser l'entrée du produit ou, dans le cas d'un récidiviste, de le saisir jusqu'à ce que chaque composant de l'emballage soit marqué.

Avant l'expédition, les exportateurs doivent consacrer le temps et les efforts nécessaires pour s'assurer de la conformité à cette réglementation. Si un exportateur a déjà essayé de faire entrer des produits non convenablement marqués aux É.-U., et qu'il a essuyé un refus, même une seule fois, le nom de son entreprise et son numéro d'importateur sera noté dans les fichiers informatiques à titre de contrevenant passé, et chacune de ces expéditions sera attentivement scrutée.

On devrait demander au courtier en douane d'obtenir les règlements nécessaires en vertu de l'ALÉNA avant d'essayer d'expédier quelque produit que ce soit aux États-Unis, même si un client l'attend. Voir vos échantillons être interdits d'entrée peut être ennuyeux, mais perdre un client dont la construction est interrompue en attendant que vos produits soient dédouanés pourrait s'avérer désastreux.

### 4.1.5 Immigration des gens d'affaires

L'un des problèmes les plus répandus relativement à l'exportation de produits et services du bâtiment résidentiel aux États-Unis concerne « l'immigration des gens d'affaires ». Dans ce secteur, les exportateurs canadiens doivent envisager qu'il sera parfois nécessaire de montrer aux employés des clients comment utiliser ce produit ou l'installer dans un immeuble. En vertu de la « U.S. National Labor Relations Act » les représentants d'employeurs et d'employés bénéficient de certaines exemptions par rapport aux lois régissant les pratiques déloyales de travail, si l'employeur œuvre dans le secteur du bâtiment et de la construction.

La loi permet que des Canadiens viennent installer, réparer ou entretenir du matériel dans le cadre d'une clause de service après vente en vertu d'un contrat de vente. Les activités sont considérées comme des travaux du bâtiment ou de construction, s'ils entraînent des changements structuraux à l'immeuble dans lequel le matériel est installé.

Un étranger ne peut pénétrer aux États-Unis afin d'effectuer des travaux du bâtiment ou de construction aux É.-U., même en vertu d'une clause de service après vente d'un contrat de vente. Toutefois, un étranger peut être admis pour former ou superviser les ouvriers qui exécuteront les travaux.

Par conséquent, la disposition sur le service après vente de l'Accord de libre-échange ne permet pas aux Canadiens de pénétrer aux États-Unis pour effectuer des travaux d'installation, de réparation ou d'entretien qui entraîneraient des changements structuraux à un immeuble. Toutefois, ces Canadiens pourraient être admis pour fournir des services d'installation, de réparation ou d'entretien ne comportant pas de travaux de construction proprement dits. Ils peuvent donc également pénétrer aux États-Unis pour former ou superviser d'autres personnes exécutant des services d'installation, de réparation ou d'entretien ne se rapportant pas à des travaux de construction en tant que tels.

## *4.2 TECHNIQUES ET STRATÉGIES D'EXPORTATION*

Pour pénétrer avec succès les marchés d'exportation, il faut non seulement comprendre le processus d'exportation mais également planifier et mettre en œuvre soigneusement les stratégies de marketing. Le marketing des exportations fait appel à un certain nombre d'éléments. Ceux-ci sont présentés brièvement dans les lignes qui suivent.

### 4.2.1 Canaux de distribution

Une variété de canaux de distribution s'offre aux exportateurs de produits du bâtiment résidentiel. Quatre grands objectifs doivent être pris en compte lorsque l'on choisit le ou les canaux qui serviront à distribuer le produit :

- fabriquer le produit spécifié par l'utilisateur final (constructeur, promoteur, entrepreneur ou propriétaire-occupant)

- fournir le produit dans les meilleurs délais
- fournir le service nécessaire s'il y a des questions ou un besoin d'aide sur place
- s'assurer que la marge bénéficiaire du produit permettra de le vendre par l'entremise de canaux de distribution.

Les exportateurs doivent choisir le ou les canaux de distribution qui leur permettront d'atteindre ces objectifs.

Les principaux canaux de distribution comprennent :

- les dépositaires et les agents manufacturiers
- les sous-traitants
- les grossistes
- le marketing direct

Chacun de ces canaux comporte ses points forts et ses points faibles et offre une variété de possibilités à l'exportateur.

- **Dépositaires et agents manufacturiers**

Dans de nombreuses régions, une stratégie particulièrement efficace consiste à vendre les produits par l'entremise des dépositaires locaux et des agents manufacturiers qui traitent directement les corps de métier. Dans les grands marchés qui sont bien reliés au secteur de la construction résidentielle, les partenariats avec les agents ou distributeurs locaux permettront de réduire l'investissement requis. Leur clientèle, leur connaissance des codes du bâtiment locaux, etc., conjuguées aux attentes du constructeur en matière de service local, vont permettre d'accélérer l'acceptation du produit.

Le **dépositaire** vend des produits du bâtiment résidentiel aux corps de métier, ce qui permet d'atteindre de manière efficace le marché cible des constructeurs et des entrepreneurs. Recherchez un dépositaire disposant d'une clientèle nombreuse, ce qui donnera la visibilité la plus large possible à votre gamme de produits. La taille et l'emplacement du dépositaire peuvent également être critiques, puisque les clients préfèrent obtenir leurs produits d'une source se trouvant à proximité de leur chantier ou qui livre sans frais additionnels. De plus, l'offre de modalités de crédit commodes est importante, puisque beaucoup d'entrepreneurs éprouvent des problèmes de liquidité en raison du cycle des paiements dans le domaine de la construction. Il faut donc choisir des dépositaires en bonne santé financière, qui ne seront pas mis en difficulté si leurs clients tardent à les payer ou qui ne seront pas susceptibles d'inquiéter l'exportateur quant à leur capacité de payer pour les produits achetés.

Les distributeurs et dépositaires de composants du bâtiment offrent souvent une variété d'autres produits à l'intention du secteur de la construction résidentielle. En tablant sur des relations à long terme et un excellent service sur le terrain, un bon distributeur peut fournir de la crédibilité

et accélérer considérablement la pénétration d'un marché. Afin de faciliter la création des meilleurs contacts possible pour pénétrer les marchés choisis, il serait utile de dresser la liste des fournisseurs d'équipement et de matériaux de la région. On peut généralement le faire avec l'aide du Consulat général du Canada sur place, par une recherche sur Internet ou par l'entremise d'organisations comme Construction Exchanges, qui fournissent des listes semblables

À l'occasion d'une enquête récemment effectuée auprès de plus de 80 acheteurs de matériel du bâtiment de la région de Buffalo[16], on a identifié un certain nombre de facteurs relativement à la sélection d'un dépositaire. Ces facteurs sont énumérés ci-dessous en ordre d'importance :

- le prix du produit
- la capacité de livrer rapidement, le délai d'exécution
- le soutien technique offert par le fournisseur et le vendeur
- la fiabilité du vendeur
- la capacité d'une entreprise à répondre à tous les besoins dans le cadre d'une commande
- des modalités de crédit favorables
- l'emplacement avantageux du fournisseur

Les résultats de cette enquête fournissent d'excellentes lignes directrices aux fabricants qui sont sur le point de vendre leurs produits du bâtiment sur le marché américain. On peut les utiliser pour évaluer les qualités des meilleurs dépositaires. Par exemple, en plus d'un prix concurrentiel, il est essentiel que le fabricant ou son agent soit en mesure d'offrir le service souhaité aux clients. En effet, le dépositaire qui ne dispose que d'un personnel limité ou de matériel insuffisant ou qui ne peut livrer les matériaux sur un chantier lorsque c'est nécessaire pour le client peut compromettre une commande jugée satisfaisante sur le plan du prix et de la qualité.

De même, comme la qualité du produit doit répondre aux exigences de l'acheteur et que ce dernier juge important de bénéficier d'un soutien technique, il importe donc que le dépositaire dispose d'un personnel formé pouvant définir adéquatement les besoins d'un acheteur et offrir un soutien sur place sans dépendre totalement de l'usine. Même si vos produits offrent une qualité excellente, ils ne pourront profiter à l'utilisateur que s'ils conviennent à ses besoins précis.

Certains dépositaires locaux prospères de grandes entreprises nationales peuvent constituer de bons prospects en vue d'une relation de distribution directe, mais une sélection de cet ordre doit être effectuée de façon avisée. Il est courant que les dépositaires offrent plus d'une gamme de produits, tandis que certains d'entre eux sont largement actifs sur le marché de la construction résidentielle plutôt que sur le marché de la rénovation. Un dépositaire de grande taille et dynamique peut profiter du fait d'offrir une seule ligne « captive » assortie d'un soutien technique direct de la part de l'usine, de sorte que le fabricant canadien pourra exploiter les

---

[16] Jim Mileham, agent de promotion commerciale, Consulat général du Canada, Buffalo (New York), *Market Study of Commercial Building Products in Upstate New York and Western Pennsylvania*, décembre 1999

relations établies entre le dépositaire et les constructeurs. Pour de plus amples renseignements sur les dépositaires, consultez le site ProDealer Online à l'adresse www.prodealer.com ou le site de Home Center News à l'adresse www.homecenternews.com.

L'**agent manufacturier** est un professionnel autonome qui offre des services de vente à l'extérieur et des services de commercialisation aux fabricants et aux fournisseurs. Cette personne représentera votre entreprise et vos produits auprès des chaînes de magasins au détail et d'autres acheteurs de produits du bâtiment. On doit donc les considérer dans le canal de distribution. Les agents peuvent être chargés, ou non, d'entreprendre le travail initial nécessaire à l'établissement d'une gamme de produits, mais sont plus souvent utilisés pour compléter les études de marché ou pour prendre en charge des territoires délimités par le fabricant. L'entreprise doit être la plus proche possible du marché afin de recevoir une rétroaction de première main sur les avantages, les inconvénients, etc.

Selon les renseignements fournis par l'agent de promotion commerciale du Consulat général du Canada à Seattle, le taux de la commission demandée par les agents manufacturiers varie généralement de 4 à 8 % pour la plupart des produits. Ce taux peut ne pas dépasser 1,5 % pour certains produits de base ou atteindre 13 % pour certains articles spécialisés. De plus, la commission pourra dépasser 13 % si l'agent doit faire le travail de défrichage et fournir un service étendu de consultation à l'égard de vos produits.

On peut également recruter les agents manufacturiers par des contacts auprès des distributeurs et des constructeurs et lors de salons professionnels. Ils peuvent être une excellente source de renseignements sur le marché et sur la fixation de prix concurrentiels. Pour de plus amples renseignements, consulter le site de la Manufacturers' Representatives Educational Research Foundation à l'adresse www.mrerf.org ou celui de la Manufacturers' Agents National Association à l'adresse www.manaonline.org. Parmi les agents manufacturiers actifs sur le marché de Seattle, mentionnons Baxter-Rutherford Inc., Enos Co. Inc., R.J. Ogden Associates Inc. et Puget Sound Remodeling Inc.

On trouvera à l'annexe III les coordonnées des dépositaires et des agents manufacturiers de la région de Seattle pour les produits traités dans le présent guide.

- **Sous-traitants**

Les sous-traitants ne vendent pas directement les produits, mais les utilisent pour exécuter des travaux. Le principal avantage des sous-traitants tient à ce qu'ils peuvent fournir le produit pour un grand nombre de constructeurs dans la région considérée. Les fabricants canadiens peuvent nouer des relations directes avec des sous-traitants locaux qui offriront leurs produits sur les chantiers de construction. La faiblesse de ce canal tient au grand nombre de sous-traitants actifs dans la région, beaucoup étant de petites entreprises fonctionnant à petite échelle. Il peut être difficile et long de prendre contact et de nouer des relations étroites avec des sous-traitants locaux.

On trouvera à l'annexe III une liste de coordonnées d'entrepreneurs généraux, d'entreprises de direction des travaux de construction et d'entrepreneurs de rénovation et d'autres entrepreneurs de la région de Seattle.

- **Grossistes**

Sur ce canal de distribution, vos produits sont vendus par l'entremise d'une source de commerce en gros, telle qu'une grande chaîne de produits du bâtiment. Le principal avantage de ce canal est son vaste réseau de distribution d'un bout à l'autre du marché. Le point faible se rapporte aux coûts additionnels encourus et à la distance entre le fournisseur et le constructeur. Dans la région de Seattle, mentionnons, comme exemples, Home Depot, Lowe's Home Improvement Warehouse et Dunn Lumber. On trouvera à la section 4.5 du présent guide une liste des coordonnées de certaines des plus grandes chaînes de grossistes de la région de Seattle. Une liste plus complète est fournie à l'annexe III.

- **Vente directe**

L'exportateur pourrait confier à un spécialiste ou un directeur des ventes qualifié la mise en place directe de sa distribution. De plus, un spécialiste des ventes américain pourrait, à temps partiel, développer graduellement le marché, mais il doit pouvoir passer du temps sur le territoire au moins toutes les deux semaines et être en mesure de répondre immédiatement aux problèmes qui surgissent. Pour que les efforts de vente soient fructueux, il faut former le personnel du service à la clientèle, de l'expédition et de la fabrication sur la manutention et le soutien des produits exportés aussi rapidement qu'on le fait pour le marché national.

Si l'on veut réaliser pleinement le potentiel d'une région choisie, il n'est pas suffisant d'envoyer un représentant commercial pendant quelques jours par mois sur un territoire qui ne lui est pas familier. Si on juge que les débouchés éventuels sont suffisants pour justifier des activités commerciales soutenues, celles-ci doivent être exécutées de façon professionnelle et constante. On peut continuer certaines activités de gros, mais l'on doit placer la priorité sur le développement de relations étroites avec les principaux constructeurs et promoteurs et la maximisation des bénéfices en réduisant la chaîne de distribution.

De préférence, le représentant commercial sera déjà familiarisé avec le marché, le créneau de clientèle visé et le réseau de distribution. Il serait nettement avantageux d'engager un professionnel américain ou un Canadien ayant l'expérience de la vente des produits du bâtiment sur le marché choisi, afin d'éviter les coûts et le temps supplémentaire nécessaires pour qu'un nouveau venu se familiarise avec les principaux intervenants, la concurrence et les conditions du marché dans la région.

Le principal avantage de ce canal vient du fait qu'il n'existe pas « d'intermédiaire » entre l'exportateur et le client. Sa principale faiblesse est qu'un représentant commercial connaissant peu la région aura de la difficulté à « mettre son pied dans la porte ».

On trouvera à la section 4.5 de ce guide les noms de certains des principaux constructeurs et promoteurs de la région de Seattle avec lesquels il faudrait communiquer dans le cadre d'une démarche de vente directe. On trouvera d'autres contacts à l'annexe III.

Quels que soient les canaux de distribution choisis, les acheteurs prendront le plus souvent leurs décisions d'achat en fonction des raisons présentées plus haut, principalement le prix et le délai d'exécution. Sur certains marchés, disposer d'un distributeur avec stock disponible sur place est presque une nécessité si l'on veut pouvoir livrer les produits désirés dans les délais requis.

Règle générale, la plupart des exportateurs de produits du bâtiment qui ont connu du succès estiment que la clé de cette réussite réside dans l'établissement et l'entretien de relations. Un certain nombre de méthodes de distribution ont été utilisées par les exportateurs canadiens, notamment l'inauguration de salles d'exposition, le recours à des agents manufacturiers, la vente par l'entremise de distributeurs et la participation à des foires commerciales et à des associations professionnelles. Pour réussir sur le marché de Seattle, vous devez posséder les connaissances et les relations nécessaires et faire preuve de détermination.

### 4.2.2 Stratégies de fixation des prix

Le prix est un facteur de décision important dans l'exportation de produits du bâtiment résidentiel. Les politiques en matière de vente et d'escomptes sont des plus critiques pour qui veut réussir dans ce domaine. Elles doivent être très claires, cohérentes et disciplinées, en raison des diverses couches de majoration existant dans le processus de distribution. Ainsi, la structure de majoration pourrait être de 25 % entre l'usine et le distributeur, lequel appliquera une majoration de 45 % lors de la vente à l'utilisateur final. Si le distributeur vend aux dépositaires ainsi qu'aux utilisateurs finaux, la majoration sera d'environ 30 % au dépositaire afin de permettre une faible marge lors de la revente à l'utilisateur final.

Il est souvent relativement difficile de faire des comparaisons précises du prix des produits exportés sur le marché américain. Tous les prix doivent être fixés en devises américaines, avec un FAB équivalent à celui des concurrents. Il faut calculer le coût du transport transfrontalier et inclure tous les droits de douane, frais de rapport statistique et frais de courtage. Ces dépenses s'ajoutent à la marge bénéficiaire brute normale du distributeur, du dépositaire et aux commissions de vente.

À l'échelle nationale, il est essentiel d'évaluer la situation concurrentielle pour chaque emplacement et de déterminer quels sont les meilleurs canaux de distribution d'après le marché compétitif et le prix indicatif. Si les utilisateurs finaux achètent les produits en petites quantités, alors la distribution doit se faire par l'entremise des dépositaires. Si la marge bénéficiaire ne le permet pas, le fabricant doit reconnaître qu'il n'est pas en mesure de faire affaire sur ce marché particulier.

Le rapport préparé par Arthur Andersen intitulé ***At What Price? Guidelines for a customer-focused pricing strategy*** présente les stratégies d'établissement des prix pour les magasins de détail. Même si la fixation des prix des produits manufacturés vendus aux distributeurs ou

directement à l'utilisateur final sera quelque peu différente, la plupart des principes qui y sont énoncés peuvent s'appliquer.

Andersen précise que deux stratégies d'établissement des prix ont été normalement utilisées dans le passé : en se basant sur le coût ou en se basant sur les prix de la compétition. Or, l'auteur du rapport recommande que la tarification soit basée sur le client sur la valeur du produit pour le consommateur. Il suggère donc de répartir votre gamme de produits en trois catégories :

- les « produits images » qui sont sensibles au prix et pour lesquels le client est facilement en mesure de comparer votre prix à celui d'autres produits semblables;
- les « produits concurrentiels », qui sont achetés moins fréquemment par les consommateurs que les produits images, mais qui sont équivalents à d'autres produits;
- les « produits aveugles » pour lesquels le client ne connaîtra généralement pas l'échelle des prix.[17]

Il recommande donc de s'assurer que le prix des « produits images » est continuellement à l'extrémité inférieure du marché, ce qui donnera l'impression générale que vos prix sont raisonnables et concurrentiels. Le rapport précise, en effet, que si un prix optimal sur les produits images permet probablement une marge de profit brut faible ou modérée, le bénéfice réel réside dans la confiance suscitée chez le consommateur, dans sa fidélisation et dans un volume additionnel.[18]

Dans le cas des produits pour lesquels le client n'est pas facilement en mesure de comparer vos prix avec ceux d'un compétiteur, vous disposez de davantage de marge de manœuvre. L'auteur vous suggère d'appliquer une stratégie du prix optimal, laquelle vous permettra d'obtenir des bénéfices bruts plus élevés.

Afin d'établir la valeur que le produit a pour le consommateur, le rapport suggère d'examiner trois aspects :

- l'aspect économique, pour lequel l'attrait du produit se fonde sur un prix compétitif et un faible niveau de service;
- l'aspect fonctionnel, pour lequel l'attrait se fonde sur l'originalité du produit et sur sa conformité aux besoins du client, conjuguée à un niveau de service moyen;
- l'aspect intangible, pour lequel l'attrait se fonde sur l'image de l'entreprise, de la marque ou sur l'expérience, et qui s'accompagne d'un haut niveau de service.[19]

Le rapport suggère également quatre étapes à franchir pour élaborer une stratégie de tarification axée sur le client, lesquelles sont résumées ci-dessous :

---

[17] Arthur Andersen, At What Price?, page 3 http://www.arthurandersen.com
[18] Ibid.
[19] Ibid., page 4

| Étape | Action |
|---|---|
| Cueillette d'information | • obtenir de l'information sur le prix interne et les bénéfices<br>• établir quels produits sont sensibles au prix<br>• établir les limites inférieures et supérieures des échelles de prix pour les produits<br>• analyser la compétition en obtenant leur tarification pour des produits semblables<br>• analyser les conditions du marché pour établir comment une hausse ou une baisse des prix pourrait se répercuter sur votre marge bénéficiaire brute |
| Décisions concernant les prix | • définir vos règles et vos méthodes de tarification<br>• fixer vos prix<br>• tester vos prix sur le marché |
| Communication | • communiquer la stratégie d'établissement des prix aux employés<br>• vous assurer que les clients connaissent votre structure de tarification par les activités de promotion / publicité |
| Suivre / évaluer la réaction de la clientèle et procéder à des redressements | • analyser la réaction des clients<br>• analyser la réaction de la compétition<br>• analyser les données sur les ventes et les marges bénéficiaires<br>• analyser la fidélité et la satisfaction des consommateurs<br>• déterminer les conséquences sur les dépenses des consommateurs<br>• analyser l'information sur les stratégies de tarification des compétiteurs |

Afin de déterminer combien de produits devraient entrer dans la catégorie sensible, concurrentielle ou aveugle, le rapport suggère les critères suivants :

| Stratégie de prix | Pourcentage du total des produits | Pourcentage des revenus totaux | Pourcentage de la marge bénéficiaire brute |
|---|---|---|---|
| Sensible | 2 % | 10 % | 4 % |
| Concurrentielle | 16 % | 26 % | 21 % |
| Aveugle | 82 % | 64 % | 75 % |

Ainsi, un élément de construction « standard » tel qu'une poutre 2X4 de 12 pieds de long entrerait dans la catégorie « sensible » au prix. Ces éléments sont ceux qui contribuent le moins à l'ensemble des revenus et des profits bruts. Un élément moins fréquemment acheté pour être installé dans une maison entrerait dans la catégorie « concurrentielle ». Il peut s'agir de produits considérés comme des améliorations dans le domaine de la construction et qui sont offerts à l'acheteur d'une maison neuve mais qui ne sont généralement pas achetés par celui-ci. Les éléments entrant dans la catégorie « aveugle » sont ceux qui sont uniques à votre entreprise et pour lesquels il n'y a pas ou peu de concurrence. Il sera important d'étudier soigneusement les produits qui vous choisissez d'exporter afin d'établir dans quelle catégorie de tarification vous

allez les classer et il sera également nécessaire de communiquer continuellement avec vos clients afin de voir si d'autres entreprises ont commencé à offrir des produits semblables.

### 4.2.3 Techniques de promotion

Si le prix constitue un aspect essentiel de la réussite dans le domaine des exportations, il est également important que le fabricant fournisse des outils de ventes de qualité supérieure à la chaîne de distribution afin de mettre en valeur le produit et de ne pas s'en remettre strictement aux bas prix pour obtenir des ventes. Il faut donc déterminer les caractéristiques et les avantages offerts par le produit et qui le rendent attrayant pour l'utilisateur final.

Si le fabricant croit sincèrement que son produit est supérieur aux autres produits offerts sur le marché, mais qu'il l'offre à un prix plus élevé, il doit être conscient du fait qu'il devra investir considérablement dans les outils de ventes et les activités de promotion pour amener les utilisateurs éventuels à comprendre ces caractéristiques et avantages. Cette démarche de sensibilisation pourra amener le produit à être spécifié sur les chantiers de construction de sorte que le facteur prix deviendra secondaire.

Il faut également revoir la documentation publicitaire et les méthodes de soutien et de marketing afin d'apporter les changements nécessaires pour répondre aux besoins de ce marché différent. Des programmes comme le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) du gouvernement du Canada peuvent contribuer à préparer le matériel de commercialisation et les autres éléments de soutien. On trouvera d'autres renseignements sur les programmes visant à aider les exportateurs canadiens à la section 5.3.

Il est peu probable que des acheteurs découvrent un nouveau produit seulement en feuilletant une publication professionnelle, en visitant un salon commercial ou en consultant de la documentation publicitaire. Les relations avec un contact local, les rencontres en personne, les visites libres dans les installations du distributeur et le bouche-à-oreille sont les clés permettant de s'implanter avec un nouveau produit. De la publicité dans des revues d'association et la participation à des activités d'association peuvent consolider ces efforts, mais ne peuvent remplacer les relations commerciales avec les représentants d'un distributeur qualifié et compétent. Certains distributeurs prospères ne font aucune publicité dans des revues ou des salons professionnels et préfèrent plutôt dépenser toutes leurs ressources dans des relations de vente directe.

L'une des techniques de promotion de lancement les plus efficaces est l'utilisation des « visites libres » à la salle de démonstration du distributeur. De cette façon, les constructeurs et rédacteurs de devis invités peuvent s'initier concrètement aux caractéristiques et aux avantages du nouveau produit ou de la nouvelle technique, même s'ils n'ont pas de besoins particuliers à cet égard. Lorsque l'occasion se présentera dans l'avenir, vous aurez de meilleures chances d'être invités à présenter une proposition ou une soumission.

Si vous décidez de procéder à l'exportation de vos produits, la production d'une documentation commerciale et de matériel connexe de qualité supérieure est une priorité essentielle. Ici encore,

le PDME pourra vous fournir de l'aide financière. À la différence des ventes directes en personne, le travail sur un marché dispersé auprès de distributeurs exigera une documentation commerciale attrayante, efficace et abondante. Plus il est facile pour le distributeur de présenter des arguments de vente au moyen de catalogues, de dépliants et d'autres supports, meilleures sont les chances d'obtenir des commandes. Inversement, une documentation de qualité médiocre limitera fortement vos chances de voir vos produits reconnus en tant qu'options sérieuses.

Il est courant de rédiger des articles ou d'essayer de faire publier des communiqués dans des revues spécialisées afin de faire connaître votre produit et votre marque. Si possible, cette étape devrait être accomplie avant la publicité, afin de vous faire une idée du meilleur auditoire cible pour le produit. Toutefois, les revues vous offrent parfois un forfait, en tant qu'incitation à y faire de la publicité, mais ne vous feront aucune promotion si vous n'y achetez pas d'espace publicitaire. La publicité dans des revues contribue à établir votre crédibilité et peut vous amener des clients potentiels.

### 4.2.4 Conception et modification des produits

Au départ, il y aura des frais initiaux à assumer pour s'établir sur le marché américain. Il pourrait être nécessaire d'apporter certains changements à vos produits pour répondre aux besoins en matière de style et de conception de la région ou du segment de marché ciblé. Les fabricants doivent s'assurer de connaître les spécifications et les besoins de conception du produit pour le marché choisi. La liste des associations données à l'annexe III vous sera utile lorsque vous voudrez connaître les spécifications se rapportant à un produit en particulier.

### 4.2.5 Service après-vente

Une autre clé vers la réussite en matière d'exportation est le service après-vente. Les constructeurs et distributeurs américains n'ont généralement pas de problème à traiter avec les exportateurs canadiens, pourvu qu'ils puissent assurer un bon service de soutien et livrer le produit comme promis. Au cours des dernières années, les barrières à l'exportation ont été réduites en raison du volume grandissant d'échanges commerciaux avec les Canadiens. Toutefois, de telles relations peuvent se rompre rapidement si vos livraisons ou votre service ne sont pas conformes à vos promesses.

L'une des principales raisons militant pour la présence de distributeurs locaux est d'avoir des stocks à proximité des utilisateurs finaux. Dans certains cas, le choix d'un distributeur pour l'acheteur se fera principalement en raison de sa proximité avec le chantier. Manifestement, le manque d'une présence locale entraînera la perte de ces clients.

## *4.3 LEÇONS TIRÉES DE L'EXPÉRIENCE PASSÉE*

On a comparé la pénétration du marché de Seattle à la pénétration d'un nouveau marché provincial au Canada. Il faut être bien préparé, mais il n'y a pas de difficultés particulières à

entrer sur le marché de Seattle à partir d'autres marchés. Si l'on suit les règlements en matière d'immigration et de douanes et si l'on applique une stratégie de marketing reposant sur une bonne connaissance du milieu local, on peut réussir à pénétrer ce marché. Il est également utile de comprendre le point de vue de l'acheteur et de répondre à ces besoins, par exemple, en présentant une tarification en devises américaines et en offrant de livrer les produits jusque chez le client. En prenant de telles mesures, vous parviendrez à calmer les hésitations du client relativement à la conversion des devises, au fait que les produits doivent franchir la frontière et à la logistique de l'expédition.

Une variété d'études ont permis d'identifier les facteurs de réussite dans l'exportation de produits du bâtiment résidentiel. Les lignes suivantes présentent les principales constatations et conclusions de ces études.

Le rapport réalisé pour le compte de l'ambassade du Canada à Washington intitulé *Débouchés commerciaux pour les fabricants canadiens de matériaux de construction - centre du littoral de L'Atlantique des É-U*[20] décrit certaines des stratégies utilisées par des exportateurs canadiens de produits du bâtiment ayant réussi dans ce domaine. Ce rapport définit le bâtiment résidentiel comme l'un des grands segments du secteur de la construction, la construction de maisons individuelles en étant le créneau le plus important. Les auteurs de ce rapport avancent que ce sont les constructeurs d'habitations et les gros promoteurs qui décident lorsqu'il s'agit d'acheter des produits pour ces maisons, et non pas les architectes qui en font la conception.

Par conséquent, il serait avisé de concentrer votre stratégie de marketing sur ces constructeurs d'habitations et gros promoteurs. Vous trouverez à l'annexe III les coordonnées des constructeurs d'habitations et promoteurs actifs sur le marché de Seattle. Vous trouverez en particulier les listes suivantes à l'annexe III :

- Principaux entrepreneurs généraux et entreprises de direction des travaux de la région de Seattle
- Principaux propriétaires d'habitations de la région de Seattle
- Liste des coordonnées de constructeurs, de promoteurs, d'entrepreneurs de rénovation et autres entrepreneurs

Si vous voulez avoir des renseignements sur les projets domiciliaires se trouvant à l'étape de la planification ou de la mise en chantier, vous trouverez à l'annexe II une liste des projets par collectivité.

Le rapport susmentionné présente les résultats d'une enquête téléphonique menée auprès de représentants d'entreprises canadiennes qui exportent déjà leurs produits aux États-Unis. Voici en résumé certaines des réponses qu'ils ont fournies :

---

[20] GP & V Associates, 2002. *Débouchés commerciaux pour les fabricants canadiens de matériaux de construction - centre du littoral de L'Atlantique des É-U*, préparé pour l'Ambassade du Canada, Washington D.C., www.infoexport.gc.ca/docs/view-f.asp?did=6387.

- **Il se peut que les volumes de ventes soient plus importants même si, dans certains cas, les marges bénéficiaires sont inférieures** à ce qu'elles sont au Canada, mais la plupart des entreprises continuent de faire des affaires sur le marché américain.

- **Les entreprises canadiennes ayant réussi comptaient de 2 à 33 années** d'expérience de vente aux États-Unis.

- **La vente directe (personnel de vente formé ou d'une entreprise)** semble être la méthode la plus efficace pour pénétrer le marché américain.

- **Les salons professionnels et l'adhésion à des associations** sont les moyens les plus efficaces pour créer des liens et des réseaux à l'intérieur d'un vaste marché. De nombreuses entreprises forment des alliances avec leurs homologues américaines.

- **L'utilisation de supports de publicité sélective et de répertoires de produits** est importante pour que les renseignements et détails sur les produits soient portés à la connaissance des décideurs.

- **Les indications sur les projets domiciliaires sont les meilleurs outils de vente** pour connaître les débouchés de construction particuliers (qui, où et quand).

Dans le rapport, on a également examiné les techniques de marketing efficaces pour les diverses catégories du Construction Specification Institute (CSI). Ces techniques sont présentées ci-dessous pour les catégories de produits dont nous traitons dans le présent rapport.

Les **armoires** sont incluses dans la Division 6 CSI : Wood and Plastics sous le numéro 06400 Architectural Woodwork. Les auteurs du rapport indiquent que, selon les entreprises canadiennes, le recours à des représentants des ventes autonomes est le moyen le plus courant de faire la promotion de leurs produits. La plupart des entreprises canadiennes ont recours à des représentants régionaux et locaux. On souligne que la connaissance des spécifications est importante pour cette gamme de produits. Les entreprises ayant réussi mettent également l'accent sur la participation à des salons d'architecture et des salons professionnels.

Vous trouverez à l'annexe III une liste des coordonnées de distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes pour les armoires.

**Les portes et fenêtres** entrent ensemble dans la catégorie de la Division 8 CSI : Doors and Windows. Les exportateurs canadiens ayant réussi indiquent qu'ils ont fait des affaires sur les principaux marchés par l'entremise de représentants des ventes de l'entreprise. Encore une fois, la participation à des salons commerciaux est importante, de même que le recours à des publications spécialisées, pour atteindre les décideurs et soutenir le travail des représentants. Beaucoup d'entreprises ont indiqué que la concurrence est particulièrement intense dans ce domaine.

Vous trouverez à l'annexe III les coordonnées de distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes pour les portes et fenêtres.

Les **revêtements de sol** font partie de la Division 9 CSI : Finishes, catégorie 09600. Les exportateurs canadiens ont indiqué que la clé de leur succès résidait dans la disponibilité de leurs produits sur les grands marchés. Il est nécessaire de disposer d'installations d'entrepôt. Le marketing est réalisé par le personnel de vente de l'entreprise ou par l'entremise de distributeurs. Parmi les stratégies qui ont fonctionné, mentionnons :

- la participation à des salons professionnels nationaux et régionaux
- la publicité dans des revues spécialisées
- la publicité pour atteindre directement les entrepreneurs en remaniement résidentiel
- la transmission d'information aux architectes par l'entremise de répertoires et de catalogues
- l'information sur les projets domiciliaires éventuels utilisée pour communiquer avec les agents et les acheteurs par des programmes de publipostage.

Vous trouverez à l'annexe III les coordonnées des distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes pour les revêtements de sol.

Les **produits de revêtement extérieur et de couverture** font partie de la Division 7 CSI : Thermal and Moisture Protection dans la catégorie de produits 07400 Roofing and Sidings Panels. Pour cette catégorie, les techniques qui ont fait leur preuve sont :

- la participation à des salons professionnels locaux
- la démonstration de produits lors de salons de dépositaires de matériaux de construction à l'intention des consommateurs
- la présentation de produits lors de salons professionnels nationaux, si l'entreprise est présente d'un bout à l'autre des États-Unis
- les sites Web
- les congrès d'associations
- le recours à des répertoires et des catalogues de produits
- l'utilisation d'indications sur les projets domiciliaires dans le cadre de programmes de publipostage.

Certains exportateurs canadiens fructueux ont choisi de mettre en marché leurs produits par l'entremise d'un partenaire américain. D'autres possèdent des bureaux de vente directe dans de grands centres ou disposent de dépositaires situés à l'intérieur de régions ou d'États. De nombreuses entreprises vendent leurs produits par l'entremise de dépositaires ou de points de vente de matériaux de construction ou utilisent une liste de stocks de distributeur.

Vous trouverez à l'annexe III les coordonnées des distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes pour les produits de couverture.

Les composants du **bâtiment préfabriqué ou en panneaux** sont dans la Division 13 CSI : Special Construction dans la catégorie 13120 Pre-Engineered Structures ou 13020 Building Modules. Les exportateurs canadiens de ce type de produits ont indiqué qu'ils ont recours principalement à des agents manufacturiers ou à des dépositaires indépendants pour leurs besoins de promotion. Beaucoup vont trouver le succès en présentant leurs produits lors de congrès d'architectes ou par des rencontres en personne avec des architectes locaux. L'insertion de publicité dans des publications spécialisées et le recours à des répertoires de produits ont également suscité des demandes de renseignements.

Bien que l'étude de GP & V Associates ait démontré que le recours des services d'un agent manufacturier ou d'un dépositaire autonome pour la commercialisation du produit est relativement efficace pour cette gamme de produits, de nombreuses entreprises canadiennes ayant réussi dans ce domaine ont choisi de commercialiser leurs produits directement auprès des constructeurs. Un article sur les habitations en panneaux[21] souligne que de nombreux fabricants de maisons en panneaux fonctionnent avec les plans que les constructeurs leur apportent. Le même article présente les étapes que les fabricants d'habitation en panneaux ont franchies pour produire des panneaux fondés sur les plans d'habitations Design Basics, qui donnent aux constructeurs une certaine souplesse de conception et facilitent l'intégration de leurs produits à une habitation.

Il serait donc avantageux pour les exportateurs canadiens désireux de pénétrer ce marché d'explorer les possibilités de ces deux stratégies de marketing.

Quelle que soit la méthode utilisée, l'une des clés du succès consiste à offrir un soutien efficace en matière de marketing. Si un constructeur utilise vos produits, il aura besoin d'information de votre part pour persuader les acheteurs éventuels que l'acquisition d'une maison en panneaux est une bonne décision. Vous devez lui fournir de l'information sur les avantages de cette option, notamment la réduction des déchets, le contrôle de la qualité, les économies de main-d'œuvre et la rapidité de construction.

Vous trouverez à l'annexe III les coordonnées des distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes pour les composants du bâtiment préfabriqué ou en panneaux.

Le rapport relève également certaines erreurs courantes commises par les exportateurs du domaine du bâtiment ou du domaine de la construction aux États-Unis :

- **Volonté insuffisante de la part de la haute direction de surmonter les difficultés initiales et les exigences financières liées à l'exportation**. Il peut être nécessaire de consacrer plus de temps et d'efforts à l'établissement d'une entreprise aux É.-U. Même si les premiers retards et les coûts liés à l'exportation aux É.-U. peuvent sembler difficiles à justifier lorsqu'on les compare aux marchés établis, l'exportateur doit adopter une vision à long terme de cette démarche et suivre attentivement les efforts de marketing dirigés vers les É.-U. Si

[21] Paul Foresman, *Panelized Homes, Panel by Panel, A New Era for Panelized Construction*, www.buildingsystems.org/newera.html

l'on met en place de bonnes assises en vue des activités d'exportation, les bénéfices réalisés dépasseront l'investissement engagé il sera nécessaire de fournir les fonds suffisants pour les déplacements et le matériel de promotion et d'affecter des ressources humaines suffisantes pour établir une présente sur le marché. Vous devez également vous assurer que les personnes chargées de développer le marché sont pleinement compétentes et les mieux en mesure de représenter les intérêts de votre entreprise.

- **Omission de faire appel à un conseiller qualifié et d'élaborer un plan directeur de marketing avant le début des activités**. Pour réussir, une entreprise doit définir clairement ses buts et objectifs et anticiper les problèmes relativement à ces activités d'exportation aux É.-U. Deuxièmement, elle doit élaborer un plan définitif pour réaliser ses buts et objectifs malgré les problèmes encourus. Nous vous recommandons de visiter la région de Seattle afin de constater par vous-mêmes les occasions qui s'offrent à vous et d'évaluer la concurrence.

- **Mauvaise sélection des distributeurs.** La sélection de chacun des distributeurs aux É.-U. est cruciale. Compte tenu des complications liées aux communications et au transport, il faut faire appel à des distributeurs qui agiront avec une plus grande autonomie que leurs homologues sur le marché canadien. Il est important de vérifier la façon dont ils traiteront personnellement votre compte, de même que leurs capacités, leurs installations et leurs méthodes de vente et de gestion.

- **L'omission d'établir une base permettant des activités profitables et une croissance ordonnée**. Si les exportateurs attendent des distributeurs aux É.-U. qu'ils fassent une promotion active de leurs comptes, les distributeurs doivent être formés, soutenus et leurs performances continuellement contrôlées. Les nouveaux exportateurs doivent concentrer leurs efforts dans une ou deux régions géographiques. Ensuite, alors que cette première région est en expansion, l'exportateur peut passer à la deuxième région géographique choisie.

- **Négliger les exportations aux États-Unis lorsque le marché est en phase d'expansion.** Trop d'entreprises canadiennes se tournent vers les exportations lorsque leurs affaires fléchissent sur leurs propres marchés. Lorsque les activités canadiennes reprennent ou que la valeur de la devise change, elles négligent leurs exportations aux États-Unis ou les relèguent au second plan. Une telle négligence peut porter un préjudice sérieux aux affaires et à la motivation des représentants aux É.-U., étouffer les propres efforts d'exportation de l'entreprise et la laisser sans recours lorsque le marché intérieur se remet à chuter. Même si les affaires demeurent prospères au Canada, l'entreprise pourrait finalement se rendre compte qu'elle a simplement réussi à tarir une source précieuse de profits additionnels sur l'énorme marché de la construction et de la rénovation.

- **Omission de traiter les distributeurs aux États-Unis de façon équivalente à leurs homologues canadiens**. Souvent, les entreprises vont lancer, sur leur propre marché, des campagnes de publicité institutionnelle, offrir des escomptes spéciaux, mettre sur pied des programmes de vente et de promotion, des programmes de crédit spéciaux, des offres de garantie, etc., mais elles vont omettre d'offrir la pareille à leurs distributeurs aux É.-U. Il s'agit là d'une erreur qui peut détruire la vitalité des efforts de marketing aux É.-U.

- **Supposer qu'une technique de marketing donnée ou qu'un produit obtiendra automatiquement du succès dans toutes les régions des États-Unis.** Ce qui fonctionne sur un marché peut ne pas convenir à un autre. Chaque marché doit être traité séparément afin d'assurer une réussite maximale.

- **Refus de modifier les produits pour les rendre conformes aux règlements**. On ne peut ignorer les codes locaux de sécurité et les codes du bâtiment. Si les modifications nécessaires ne sont pas apportées à l'usine, le distributeur devra les effectuer, généralement à un coût supérieur et probablement d'une façon moins efficace. Il faut également noter que la marge bénéficiaire inférieure qui en résultera rendra le compte moins attrayant aux yeux du distributeur.

- **L'omission d'imprimer des catalogues de même que des textes accompagnant les services, les ventes et les garanties en « anglais-américain », tel qu'il est compris sur place, et d'utiliser les unités de mesures impériales**. S'ils n'ont pas une compréhension claire des textes sur les ventes ou des instructions de service, les distributeurs seront moins efficaces dans l'exercice de leurs fonctions.

- **Ne pas avoir recours aux services d'une société de gestion des exportations**. Si l'entreprise ne peut assumer le coût d'une section chargée des exportations (ou en a fait l'essai sans succès), elle devrait envisager la possibilité d'avoir recours aux services d'une société de gestion des importations qualifiées aux États-Unis.

- **Ne pas envisager des accords de licence commerciale ou de coentreprise**. Les restrictions à l'importation, le manque de ressources humaines ou financières ou une gamme de produits limitée peuvent décourager de nombreuses entreprises d'exporter aux É.-U. Un accord de licence commerciale ou de coentreprise pourrait être la réponse simple et profitable aux réserves qu'elle pourrait entretenir. En général, tout ce qu'il faut pour réussir c'est de la souplesse dans l'utilisation de la bonne combinaison de techniques de marketing.

- **L'omission d'offrir un soutien facilement accessible pour ses produits**. Si un produit n'est pas assorti du service de soutien nécessaire, il peut rapidement acquérir une mauvaise réputation, laquelle pourrait freiner les ventes ultérieures.

La publication du MAECI *Le point sur les États-Unis*, présente dans sa section intitulée « Comme se tailler une place sur ce marché géant : quelques conseils pour faire des affaires aux États-Unis » un résumé des facteurs de réussite dans le domaine des exportations, facteurs dont on peut facilement s'inspirer. Nous résumons ces facteurs, de même que des renseignements additionnels qui pourraient vous être utiles.

- **Ciblez votre marché**

La clé de la réussite : bien cibler son marché. En effet, les États-Unis ne constituent pas qu'un seul marché, mais plusieurs régions dotées de circuits de distribution et de connexions parfois très différents. Déterminer comment fonctionne, dans la région qui vous intéresse, le secteur dans lequel vous exercez votre activité. Prenez le temps de faire une évaluation approfondie de votre

marché et concevez une stratégie marketing très bien ciblée. Le présent guide sur les débouchés dans la région de Seattle vous aidera à suivre ce conseil judicieux. Nous vous recommandons de faire un voyage dans la région de Seattle avant d'élaborer votre stratégie d'exportation. Vous aurez ainsi l'occasion de constater par vous-mêmes les débouchés qui existent. Vous pourrez également prendre connaissance des produits offerts par la concurrence, examiner leur qualité et leur tarification. Vous pourrez également vous informer des différentes méthodes de distribution afin de choisir la plus efficace pour pénétrer ce marché.

- **Obtenez des études de marché**

Obtenir des renseignements sur les marchés étrangers est crucial pour accomplir une entrée fructueuse sur un marché. Encore une fois, ce guide sur les débouchés de la région de Seattle vous sera d'un secours précieux. Ce guide fait partie d'une série de quatre élaborée en 2001-2002. Les autres régions traitées sont : Boston, Chicago et Dallas. Vous pouvez obtenir un exemplaire de chacun de ces guides en communiquant avec le bureau local SCHL de votre région ou en visitant le site Web de la SCHL à l'adresse www.cmhc-schl.gc.ca. Vous trouverez des renseignements commerciaux sur les débouchés dans votre secteur pour une grande variété de biens et services sur le site Web d'InfoExport à l'adresse www.infoexport.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec le Consulat du Canada à Seattle pour obtenir de l'information locale, notamment sous forme de bulletins et de rapports mis à jour

- **Connaissez les procédures et règlements**

Familiarisez-vous avec les exigences en matière de commercialisation et de marchandisage applicables à vos produits à tous les niveaux de gouvernement. Il y a des différences importantes dans la façon dont les affaires se font au Canada et aux États-Unis, et, en dépit de la signature de l'ALÉNA et d'une libéralisation des échanges, il y a encore des obstacles qui peuvent limiter votre accès au marché américain, par exemple, le principe « Buy American ». En particulier, si vous désirez vendre directement vos produits au gouvernement fédéral des Etats-Unis, vous devez vous conformer à un certain nombre de règlements. Vous trouverez de plus amples renseignements sur cette question sur le site Web suivant :
http://www.can-am.gc.ca/sell2usgov/menu-fr.asp .

Il vous sera utile de communiquer avec des associations nationales et locales de fabricants de produits afin de connaître leurs programmes volontaires d'homologation et de vous tenir au courant des nouveaux développements. Ces organisations offrent également une vaste gamme de services aux fabricants et aux distributeurs de produits du bâtiment. Vous trouverez à l'annexe III une liste des associations concernées.

- **Sachez établir vos prix**

Les entreprises doivent donner leurs prix en dollars américains et inclure les frais de livraison aux consommateurs américains. Il ne faut pas donner le prix FAB au point d'expédition au Canada. Les acheteurs et les distributeurs américains veulent que les produits soient livrés à leur porte, après que le fournisseur se soit occupé du dédouanement et de toutes les autres formalités.

Acquérez les connaissances voulues dans le domaine des transports et du dédouanement afin de pouvoir établir les prix correctement et, ainsi, approvisionner vos clients convenablement. La marge de profit sera un facteur clé dans la décision d'un dépositaire ou d'un grossiste d'acheter votre produit.

- **Soyez perspicace dans la promotion de vos produits**

Le marché américain est tellement vaste qu'il ne sert à rien d'y proposer un produit si ce dernier n'est pas accompagné de documents promotionnels et de marchandisage. Pour se distinguer de la concurrence, les entreprises doivent préparer de la documentation, des outils promotionnels et de la publicité sur leurs produits.

- **Sachez vendre**

Pour connaître du succès sur le marché américain, il est absolument indispensable que vous sachiez établir les prix correctement et que vous ayez la capacité de livrer des volumes de marchandises souvent supérieurs à votre volume pour tout le marché canadien. Sachez que la faiblesse relative du dollar canadien ne vous donne pas automatiquement un avantage concurrentiel. Dans le cadre de votre stratégie commerciale, vous devez être prêt à dépenser de l'argent pour en faire.

- **N'oubliez pas d'inclure les relations avec les médias dans votre plan d'affaires**

Des rapports de presse sur votre entreprise, dans les médias canadiens et américains, devraient inciter les consommateurs à acheter votre produit et des investisseurs à acheter des actions de votre entreprise. Un article dans une publication d'affaires réputée est considéré comme étant plus objectif et, par conséquent, plus fiable qu'une annonce. Il est clairement avantageux de retenir les services d'un communicateur professionnel.

- **Étudiez vos options de réseaux de vente**

Les distributeurs et les agents manufacturiers jouent un important rôle pour faire des affaires aux États-Unis. Vous devriez communiquer avec la National Association of Building Materials Distributors Association (NBMDA) et envisager d'en faire partie. L'adresse de son site Web est www.nbmda.org. La NBMDA pourra vous renseigner sur les distributeurs locaux de matériaux du bâtiment avec lesquels vous pourriez entrer en relations. De plus, si vous planifiez établir une adresse américaine pour importer et distribuer vos produits, informez-vous sur les taxes locales et d'État auprès d'un cabinet américain d'experts-comptables.

- **Formez une alliance stratégique avec une autre entreprise**

L'établissement d'une relation en bonne et due forme avec une entité qui partage vos objectifs et vos intérêts économiques (autrement dit, une alliance stratégique avec une autre entreprise, canadienne ou américaine) peut aider votre entreprise à vous trouver des clients, à exécuter des contrats et à soutenir la concurrence sur le marché international. En formant une alliance

stratégique avec une entreprise américaine, vous pourrez éviter le préjugé « Buy American » qui pourrait vous nuire en tant qu'exportateur canadien.

- **Soyez prêt à offrir un service après-vente et un soutien technique**

Dans bien des cas, il sera plus avantageux pour votre entreprise de s'unir à une entreprise américaine (dans le cadre d'un partenariat, d'une licence ou d'une franchise), plutôt que d'essayer de servir un marché à partir du Canada.

La qualité de votre service sera la clé du succès. Dana Boyle, du Consulat général du Canada à Minneapolis vous donne le conseil suivant.

> *« Si ce que vous offrez c'est une qualité supérieure, n'oubliez pas que la qualité ne s'applique pas seulement au produit proprement dit. La qualité se mesure par le niveau de professionnalisme de votre entreprise, par exemple comment on répond au téléphone, l'image que votre étiquette ou votre emballage évoque à un nouveau client, la conception d'une brochure, votre ponctualité à expédier des commandes complètes et le traitement que vous réservez aux inévitables problèmes qui surgiront.*
>
> *L'énoncé sur la qualité se rapportant à un produit a parfois pour effet de négliger certains facteurs de premier plan. Le fabricant qui s'en remet uniquement à la qualité de sa production et qui néglige la qualité de son marketing et de son service à la clientèle ratera d'importantes occasions que ne manqueront pas de saisir ces compétiteurs. Offrir de la qualité dans tout ce que vous faites ne signifie pas nécessairement dépenser davantage d'argent. Il vous faut plutôt mieux connaître vos clients et utiliser votre créativité et votre imagination. »*

- **Exportez en toute assurance**

Protégez-vous contre d'éventuelles poursuites judiciaires dont vos produits ou services pourraient faire l'objet en contractant une assurance responsabilité et envisagez de vous prévaloir d'une assurance pour couvrir vos pertes en cas de factures non payées.

Les renseignements contenus dans le présent guide constituent une base initiale qui aidera les exportateurs de produits du bâtiment résidentiel à se conformer aux critères ci-dessus. Bien entendu, il incombe à l'entreprise de prendre les mesures nécessaires pour s'assurer que les lignes directrices ci-dessus sont parfaitement appliquées afin de maximiser ces chances de succès dans le domaine des exportations.

## *4.4 RÈGLEMENTS, SPÉCIFICATIONS ET CODES DU BÂTIMENT*

Pour exporter avec succès vos produits dans la région de Seattle, il importe de comprendre que les divers règlements, spécifications et codes du bâtiment qui régissent ces activités. C'est ce que nous proposons dans les lignes qui suivent.

### 4.4.1 Règlements et spécifications

La plupart des produits canadiens du bâtiment résidentiel respectent ou dépassent les spécifications américaines. Toutefois, il est crucial de comprendre en détail les spécifications se rapportant aux produits que vous exportez et de vous y conformer.

Il existe une légion de spécifications (trop nombreuses et trop détaillées pour les inclure dans le présent guide) relatives aux produits du bâtiment résidentiel aux États-Unis. Le Conseil canadien des normes (CCN) fournit de l'information sur les normes et règlements les plus récents sur le plan technique, de la sécurité et de la qualité, et ce pour le monde entier. Le Conseil peut également aider les petites et moyennes entreprises à définir leur propre stratégie en matière de normalisation. On peut joindre le Conseil par téléphone au (613) 238-3222, par télécopieur au (613) 955-4584 ou sur leur site Web à l'adresse www.ccn.ca.

Vous pouvez également obtenir des rapports détaillés en vous adressant au National Evaluation Service, qui vous fournira des spécifications de conformité avec tous les codes du bâtiment modèles. Voici les coordonnées de cet organisme.

National Evaluation Service
5203 Leesburg Pike, Suite 600
Falls Church VA 22041-3401
Téléphone : (703) 931-2187
Télécopieur : (703) 931-6505
Site Web www.nateval.org

Vous pouvez commander des rapports directement sur leur site Web. Le service offre actuellement environ 200 rapports d'évaluation qui sont constamment mis à jour et constituent une excellente source d'information pour les fournisseurs désireux d'introduire de nouveaux produis.

S'il s'avère que le National Evaluation Service n'a pas encore préparé de rapports sur le produit qui vous intéresse, vous pouvez en obtenir un en vous adressant à l'une des autres organisations de codes modèles du bâtiment. Communiquez avec Building Officials and Code Administrators Inc. (BOCA), International Conference of Building Officials (ICBO), Southern Building Code Congress International Inc. (SBCCI) ou International Code Council (ICC). Vous trouverez à la section 3.0 « Associations » de l'annexe III les coordonnées de chacune de ces organisations.

Le National Evaluation Service a mis sur pied le Building Innovation Center, lequel procède à des évaluations de produits qui vont au-delà de la conformité au code. Ces évaluations mesurent le rendement du produit relativement à sa sécurité, sa durabilité, sa facilité d'entretien et d'autres aspects non couverts par les évaluations de conformité au code du bâtiment. Le Building Innovation Center offre ainsi un soutien aux fabricants qui ont affaire à des constructeurs réticents à utiliser de nouveaux produits n'ayant pas fait leur preuve mais qui répondent adéquatement aux normes du code du bâtiment.

De plus, il existe plusieurs catalogues et répertoires qui fournissent de plus amples renseignements sur les spécifications et normes de produits. Un exemple typique est Sweet's Directory, l'une des principales sources d'information du secteur de la construction sur les produits du bâtiment. Fondé en 1906, on y trouve des spécifications détaillées pour tous les produits de construction utilisés aux États-Unis, au Canada et dans une variété d'autres pays. L'adresse de leur site Web est www.sweets.com. Le Thomas Register (www.thomasregister.com) est un autre répertoire, qui contient 170 000 fabricants, tandis que le Blue Book of Building and Construction (www.constrnet.com) donne de l'information sur la construction par région et par comté.

Les répertoires peuvent être très utiles aux exportateurs qui veulent connaître et comprendre parfaitement les spécifications s'appliquant à leur gamme de produits.

Lorsque l'on fait l'exportation de produits du bâtiment résidentiel et que l'on assume des activités de construction aux États-Unis, il faut également respecter les codes du bâtiment et le code de prévention des incendies. Ces codes sont nombreux et à divers échelons : national, d'État, régional et local. Dans le cas des fenêtres, par exemple, les règlements et les codes se rapportent à certaines spécifications, comme la surface minimale des fenêtres, les valeurs R minimales, la surface d'évacuation minimale, etc., lesquelles se rapportent également aux codes locaux de prévention des incendies et aux cotes ASHRAE.

Les codes nationaux sont les plus souples et les codes locaux les plus restrictifs. S'ils sont restrictifs dans de nombreux cas, les codes américains sont généralement moins sévères que la plupart des codes canadiens. Tout produit qui respecte les codes canadiens devrait être normalement conforme sans grande difficulté, à l'exception des aspects présentant des problèmes particuliers, comme la résistance aux ouragans ou à la chaleur extrême.

L'État du Washington a élaboré un code de l'énergie touchant les habitations qui s'applique à l'ensemble du territoire. À cet égard, visitez le site Web de l'Université de l'État du Washington www.energy.wsu.edu. L'État du Washington a délégué ses responsabilités en matière de programme énergétique à l'Université de Washington en 1996. On peut obtenir à partir du site Web de l'Université des exemplaires du code de l'énergie de même qu'un soutien utile. De nouvelles normes touchant la construction résidentielle et non résidentielle entreront en vigueur dans l'ensemble de l'État le 1er juillet 2002. Vous pouvez télécharger un exemplaire révisé du 2001 Washington State Energy Code à partir du site Web susmentionné.

De plus, la municipalité de Seattle a adopté son propre code de l'énergie touchant le secteur non résidentiel, mais elle n'a pas adopté un code séparé pour le secteur résidentiel. La municipalité révise actuellement son code de l'énergie en matière de construction résidentielle. Pour de plus amples renseignements sur cette activité, visitez le site Web de la ville de Seattle à l'adresse www.ci.seattle.wa.us/dclu/energy/2002review/2002ecupdate.htm.

Les architectes et les constructeurs ont recours à des spécifications publiées pour choisir les produits convenant à une maison ou une autre. Nous recommandons aux exportateurs éventuels de consulter différents répertoires afin de connaître quelles normes, règlements, méthodes d'essai, etc., sont exigés pour différents produits. Une section de l'Association canadienne de

normalisation (CSA) connaît très bien les normes américaines et les dispositions de reconnaissance réciproque, et peut vous offrir une aide considérable.

Plusieurs associations industrielles de fabricants, comme la National Wood Window & Door Association (NWWDA) s'occupent principalement de promouvoir les produits de leurs membres et de faire le suivi des données sur le marché. De plus, elles font généralement la liaison avec différentes organisations de normalisation nationales et internationales, surveillent l'évolution des codes du bâtiment et de prévention des incendies pouvant avoir une incidence sur leurs produits et offrent généralement un programme volontaire d'homologation grâce auquel les membres peuvent offrir la garantie que leurs produits sont fabriqués selon les normes de l'association. Bien que le respect des différents codes du bâtiment ne soit pas une exigence stricte, l'absence d'une homologation par une association professionnelle pourrait servir d'excuse au rejet d'un nouveau produit par les constructeurs et les architectes.

On peut également consulter la documentation des concurrents afin de savoir quelle est la norme de l'industrie. On trouvera la liste de la plupart des compétiteurs dans des répertoires tels que le Sweet's Catalogue, le Thomas Register ou le Blue Book of Building and Construction.

À l'occasion, une association professionnelle alignera ces normes en fonction des normes internationales (ISO) ou nationales (ANSI). Bien que l'harmonie ne soit pas toujours parfaite à cet égard, de nombreuses associations manufacturières ou professionnelles canadiennes coopèrent avec leurs homologues américaines et peuvent aider un fabricant canadien à savoir s'il peut ou non recevoir l'homologation américaine.

Une norme en particulier pose des difficultés à certaines entreprises canadiennes : c'est un règlement de l'EPA (Environmental Protection Agency) qui interdit expressément l'utilisation du mercure dans tout agent de conservation du bois. Il semble que le mercure soit encore présent dans certains agents de conservation au Canada, et plusieurs entreprises ont eu des difficultés à se conformer. Sinon, on constate que la majorité des produits canadiens respectent les normes de qualité supérieure des gammes de la NWWDA. Par exemple, selon plusieurs sources, la quantité de bois utilisé dans les fenêtres en bois canadiennes est plus importante de ce que l'on trouve dans la plupart des fenêtres américaines. Si cela ajoute à la qualité, cela fait également grimper le coût.

Bien que cela ne soit pas une exigence spécifique, l'homologation volontaire auprès de l'association de fabricants ou de dépositaires concernée, si possible, éliminera au moins un élément de résistance. Il n'est peut-être pas légalement nécessaire de recevoir une autorisation officielle de cette nature, mais cela donnera certainement de la crédibilité à l'entreprise au moment de traiter avec bon nombre de constructeurs et leurs rédacteurs de devis.

Nous présentons dans les lignes qui suivent des renseignements sur les programmes d'homologation pour les cinq gammes de produits traités dans le présent guide. On trouvera à l'annexe III les coordonnées de chacune des associations.

### Armoires

La Kitchen Cabinet Manufacturers Association (KCMA, site Web www.kcma.org/certprog_req.htm) a mis sur pied un programme d'homologation dans le cadre duquel les matériaux utilisés dans les armoires sont mis à l'essai avant de recevoir le sceau d'homologation KCMA. Les renseignements suivants, qui sont tirés du site Web de l'Association, énumèrent les normes requises pour obtenir l'homologation.

- Toutes les armoires doivent être parfaitement cloisonnées à l'arrière, à la base, sur les côtés et au sommet pour les armoires murales; et à l'arrière, au bas et sur les côtés pour les armoires sur plancher, avec certaines exceptions spécifiques pour les armoires d'évier, la bases d'évier, les armoires de cuisinière et les armoires de réfrigérateur.
- Toutes les armoires conçues pour être posées sur le plancher doivent être munies d'un retrait d'au moins 2 pouces de profondeur et de 3 pouces de hauteur.
- Toutes les armoires utilitaires doivent respecter les mêmes exigences de construction que les armoires murales et les armoires sur plancher.
- Les portes doivent être convenablement alignées, comprendre un mécanisme de fermeture et fermer sans être trop difficiles ni trop faciles à ouvrir.
- Tous les matériaux doivent assurer la rigidité conformément aux normes de rendement.
- Lorsque l'on a recours à une armature, celle-ci doit assurer la rigidité de l'ensemble.
- Dans le cas des armoires sans armature, les extrémités, le dessus, le dessous et l'arrière doivent avoir l'épaisseur nécessaire pour assurer la rigidité de l'ensemble.
- Les supports de coins ou transversaux doivent être ménagés aux endroits nécessaires afin d'assurer la rigidité et l'assemblage adéquat des divers éléments.
- Toutes les pièces de bois doivent être asséchées jusqu'à un taux d'humidité de 10 % ou moins au moment de la fabrication.
- Tous les matériaux composant les armoires doivent convenir à une utilisation en cuisine ou en salle de bains et résister à l'exposition à des matières huileuses, à des solvants, à l'eau, aux détergents, à la vapeur et à d'autres substances d'utilisation courante dans ces pièces.
- Tous les bords des panneaux faits de contreplaqué ou d'autres composés doivent être remplis et poncés, alésés ou finis d'une autre façon pour assurer la conformité avec les normes de rendement.
- Sur les sections extérieures exposées des armoires, les clous et crampons doivent être enfoncés et les trous remplis.
- Tous les joints de construction exposés doivent être tirés selon les règles de l'art en conformité avec les spécifications.
- Toutes les ferrures d'armoire doivent être conformes aux normes de finition de la Builders Hardware Manufacturing Association.

Voici les différents essais dont font l'objet les armoires.

**Essais d'intégrité structurale**

1. Placer une charge de 15 livres par pied carré sur les étagères et la base pendant sept jours.
2. Placer graduellement une charge sur les armoires fixées au mur jusqu'à 500 livres.
3. Imprimer des poids contre le devant de l'armoire.
4. Laisser tomber sur les surfaces une balle d'acier de 3 livres d'une distance de 6 po.
5. Frapper les portes d'armoire au moyen d'un sac de sable de 10 livres.

**Essais sur les tiroirs**

1. Placer une charge de 15 livres par pied carré dans les tiroirs et exécuter 25 000 cycles d'ouverture et de fermeture.

**Essais sur les portes**

1. Placer une charge de 65 livres sur les portes et les ouvrir et refermer lentement.
2. Ouvrir et fermer les portes 25 000 fois.

**Essais sur la finition**

1. Chauffer les portes d'armoire jusqu'à 120 degrés Fahrenheit par une humidité relative de 70 % pendant 24 heures.
2. Chauffer les portes d'armoire jusqu'à 120 degrés Fahrenheit pendant une heure, rafraîchir jusqu'à la température et aux conditions d'humidité de la pièce et refroidir pendant une heure à -5 degrés Fahrenheit pendant cinq cycles.
3. Exposer les surfaces à des substances comme du vinaigre, des jus de fruit, du ketchup, du café, de l'huile d'olive et de l'alcool à 100° pendant 24 heures et de la moutarde pendant une heure.
4. Exposer le bord des portes d'armoire à du détergent pendant 24 heures.

- **Portes et fenêtres**

Dans le cas des portes et fenêtres, l'American Architectural Manufacturers Association a défini un ensemble de normes connues sous le nom de ANSI/AAMA/NWWDA 101/I.S.2 Voluntary Specification for Aluminum, Vinyl (PVC) and Wood Windows and Glass Doors (spécification volontaire pour les portes vitrées et les fenêtres en aluminium, en vinyle (PVC) et en bois). Ces spécifications se rapportent à tous les composants des portes et fenêtres y compris les éléments extrudés, les vitrages, les produits d'étanchéité et la quincaillerie. On trouvera sur le site Web de l'organisation (www.aamanet.org) une liste des composants vérifiés. On peut acheter la documentation détaillée sur les exigences en matière d'homologation en s'adressant à l'association.

Les produits sont mis à l'essai par des laboratoires indépendants et par l'inspection de la chaîne de production du fabricant.

De plus, la Wood Moulding and Millwork Producers Association (site Web : www.wmmpa.com) a défini un nombre limité de normes sectorielles de qualité en matière de produits usinés. On peut acheter ces normes en visitant leur site Web. Les produits suivants sont visés.

- Montants de porte intérieure en bois à charnières
- Bâtis de portes extérieures en bois
- Exigences en matière de moulures de bois
- Moulures et ouvrages usinés intérieurs avec revêtement de vinyle
- Bois standard certifié non structural lamellé ou assemblé
- Norme industrielle en matière de traitement non pressurisé des ouvrages usinés
- Norme industrielle de résistance au feu pendant 20 minutes des bâtis de portes en bois

- **Revêtement de sol**

Selon la National Association of Floor Covering Distributors (site Web : www.nafdc.org) et la World Floor Covering Association, il n'existe pas actuellement de normes régissant les matériaux de revêtement de sol.

- **Couverture**

L'American National Standards Institute (site Web : www.ansi.org) offre des renseignements détaillés sur les normes touchant les différents produits de couverture, comme les tuiles en terre cuite, les bardeaux d'asphalte, les rouleaux asphaltés et le fibro-ciment. De plus, un certain nombre d'associations fournissent de l'information sur les normes touchant différentes gammes de produits notamment l'Asphalt Institute (site Web : www.asphaltinstitute.org) et l'Expanded Shale Clay and Slate Institute (site Web : www.escsi.org). Vous pouvez également visiter le site Web de la National Roofing Contractors Association à l'adresse www.nrca.net.

- **Composants du bâtiment préfabriqué / en panneaux**

Tous les composants d'habitation usinée sont régis aux États-Unis par les règlements adoptés par le U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD). Pour de plus amples renseignements sur leurs exigences régissant les habitations modulaires ou à panneaux pour l'État du Washington, communiquez avec :

Ms. Teri Ramsauer, Manager
Office of Manufactured Housing
Department of Community Trade and Economic Development
906 Columbia Street SW
Olympia, WA 98504-8300

Téléphone : (360) 725-2957 ou 1-800-964-0852
Télécopieur : (360) 586-5880
Courriel : terir@cted.wa.gov

On trouvera également sur le site Web du HUD la marche à suivre pour demander une exemption des exigences de la *National Manufactured Housing Construction and Safety Standards Act* régissant les maisons modulaires. En résumé, ces habitations doivent être conçues pour être installées sur une fondation permanente, plutôt que sur une fondation temporaire comme c'est le cas pour les maisons usinées. Ces dernières comportent un châssis intégré qui leur permet d'être déplacées entre les installations, tandis que le châssis d'une maison modulaire doit être enlevé une fois que celle-ci a été transportée sur son emplacement.

- **Chantiers HUD**

Les produits à installer sur tout chantier HUD (U.S. Department of Housing and Urban Development) doivent respecter les normes de cet organisme. Le HUD reconnaît l'État du Washington comme l'un des 28 États pour lesquels les règlements de l'agence de l'habitation (Housing Agency Regulations) sont acceptés dans le cadre des programmes de logement du HUD, pourvu que les logements ou les composants portent l'étiquette de l'État. Pour de plus amples renseignements sur ces exigences, visitez le site Web du HUD à l'adresse www.hud.gov/fha/sfh/mps/.

De plus, selon plusieurs experts, de nombreux composants fabriqués au Canada contiennent davantage de bois ou sont traités sous pression plutôt que simplement « trempés ». Par conséquent, les normes de rendement atteintes par ces produits les placent dans la qualité supérieure. L'homologation à un niveau de qualité supérieure constitue un incitatif de vente additionnel et pourrait valoir le prix d'adhésion à une association.

### 4.4.2 Codes du bâtiment

L'environnement réglementaire touchant les produits du bâtiment aux États-Unis se caractérise actuellement par un patchwork de codes complexes qui se chevauchent. En l'absence d'une orientation fédérale en la matière, un système ad hoc de codes du bâtiment modèles et d'autres codes connexes s'est développé. Cette situation est appelée à changer sous peu avec l'introduction des nouveaux codes internationaux regroupés. Mais jusqu'à ce que ceux-ci soient largement adoptés, la situation deviendra encore plus complexe avant de se simplifier.

Trois codes du bâtiment modèles sont actuellement appliqués par différentes autorités d'un bout à l'autre des É.-U. Ces codes ont été élaborés au fil des ans par trois organisations sans but lucratif distinctes. Les dispositions de ces codes sont adoptées démocratiquement par les responsables chargés de l'application du code sur leur territoire respectif.

Environ un tiers des États ont adopté l'un de ces codes du bâtiment et en ont décrété l'application générale tout en interdisant toute modification locale. Deux États (New York et Wisconsin) ont

élaboré et adopté leurs propres codes du bâtiment à l'échelle de l'État. Les autres États permettent l'adoption de codes locaux (par les comtés ou les municipalités).

Dans l'État du Washington, il n'existe pas de codes du bâtiment communs à l'ensemble des municipalités. Chaque municipalité établit son code du bâtiment, lequel est fondé sur le Uniform Building Code appliqué dans de nombreux États de l'Ouest. Nous recommandons donc aux exportateurs de communiquer avec chacune des municipalités dans lesquelles ils projettent de faire des affaires afin d'obtenir un exemplaire du code local. On trouvera les coordonnées des municipalités les plus importantes du marché de la région de Seattle à l'annexe IV.

## *4.5 Principaux contacts dans la région de Seattle*

Pour pénétrer avec succès le marché de Seattle, il faut entretenir des contacts avec les principaux agents du secteur. Vous trouverez donc à l'annexe III les coordonnées des intervenants suivants de la région de Seattle :

- parcs à bois et centres de rénovation;
- distributeurs et agents manufacturiers de produits du bâtiment résidentiel, dépositaires de produits pour chacune des cinq catégories de produits résidentiels traitées;
- principaux entrepreneurs généraux et entreprises de direction de travaux de construction;
- principaux propriétaires d'immeubles résidentiels;
- constructeurs, promoteurs, entrepreneurs de rénovation et autres entrepreneurs;
- associations;
- sites Web utiles (p. ex., données économiques et commerciales, etc.)

Le tableau qui suit présente les principaux constructeurs, propriétaires et promoteurs de la région, de même que le nom de la personne avec laquelle vous devriez communiquer relativement à vos produits.

| Entreprise | Personne-ressource | Téléphone | Site Web |
|---|---|---|---|
| Avalon Holdings | Tom Keenan, directeur de projet | (503) 242-3625 | Pas de site Web |
| Bentall Corporation | John Jackson, V-P, Développement | (425) 643-4300 | www.bentall.com |
| Blakely Village LLC | Doug Barnes, directeur de projet | (206) 625-9226 | Pas de site Web |
| Connor Homes | Roger Anderson, directeur de l'Estimation | (425) 455-9280 | www.connorhomes.com |
| Construction Associates Inc. | Rob Hensel, directeur général | (425) 774-3821 | www.CA-I.com |
| DRK Development | Ken Pearson, surintendant | (253) 584-0192 | Pas de site Web |
| Fiorillo Northwest | Suzanne Larson, vice-présidente | (253) 333-6789 | Pas de site Web |
| Fortune Development Co. Inc. | Ray Barns, V-P, Construction | (206) 527-3514 | www.fortunegroup.com |
| GLY Construction | Ted Herb, chef estimateur | (425) 451-8877 | www.gly.com |
| Kirtley-Cole Associates Ltd. | John Hirst, chef estimateur | (360) 568-3175 | www.kirtley-cole.com |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Lease Crutcher Lewis Co | Rich Evanston, chef estimateur | (206) 622-0500 | www.lewisbuilds.com |
| M.A. Mortenson Construction Co. | Mark Wagner, chef estimateur | (425) 895-9000 | www.mortenson.com |
| Marpac Construction, LLC | Steve Wortman, estimateur | (206) 329-4992 | www.marpac.net |
| Mego Construction | Will Martin | (425) 467-0638 | Pas de site Web |
| Metco Homes LLC | Jeff Dye, V-P, Construction | (425) 316-0261 | Pas de site Web |
| Murray Franklin Co. | Jim Dolans, directeur des Achats | (425) 644-2323 | www.murrayfranklin.com |
| Polygon Northwest Company | Larry Lambert, directeur des Achats | (425) 586-7700 | www.polygonhomes.com |
| Quadrant Homes | Brian Bucholz, directeur des Achats | (425) 455-2900 | www.quadranthomes.com |
| Rafn Company | Shawn Rhode | (425) 702-6600 | www.rafn.com |
| Sacotte Construction Inc. | Joe Sacotte, directeur général | (425) 556-8393 | www.sacotte.com |
| Turner Construction Company | Mike Morris, directeur des Achats | (206) 505-6600 | www.turnernw.com |
| Walsh Construction | Tom Matthews | (206) 547-4008 | www.walshconstructionco.com |

Le tableau suivant énumère les principaux centres de rénovation et parcs à bois, de même qu'une personne-ressource.

| Entreprise | Personne-ressource | Téléphone | Site Web |
|---|---|---|---|
| Ace Hardware Corp.<br>(21 succursales dans la région offrant des produits du bâtiment) | David F. Hodnik, président et chef de la direction | (630) 990-6600 | www.acehardware.com |
| Dunn Lumber | 8 succursales dans la région de Seattle, chaque magasin fait ses propres achats | (206) 542-2164<br>(206) 241-0409<br>(206) 632-2129<br>(253) 850-1100<br>(425) 643-4400<br>(425) 255-3429<br>(425) 742-4646<br>(425) 353-0663 | www.dunnlum.com |
| Home Depot<br>(11 succursales dans la région) | Dave Voss, Global Product Merchant, 2455 Paces Ferry Road, Building C-7, Atlanta, GA 30339 | 1-800 654-0688 poste 15194 | www.homedepot.com |
| Lowe's Home Improvement Warehouse<br>(10 succursales dans la région) | La personne-ressource dépend de votre gammes de produits | Visitez le site Web pour communiquer directement avec le siège social de Lowe's | www.lowes.com/lkn?action=custSvcVendorInquiry&topic=customerService |
| Lumberman's Building Center | 11 succursales dans la région de Seattle, chaque magasin fait ses propres achats | (253) 845-7589<br>(253) 922-8779<br>(253) 858-9958<br>(253) 588-5237<br>(253) 862-9800<br>(253) 874-2900<br>(253) 842-5691<br>(360) 341-4866<br>(360) 698-3990<br>(425) 883-0788<br>(425) 838-4700 | www.lumbermens-building.com |
| McLendon Hardware Inc.<br>(4 succursales, affiliées avec Ace Hardware) | Gail McLendon-Baer, présidente | (425) 235-3555 | www.mclendons.com |

Bien que nous ne présentions pas une liste d'architectes dans le présent rapport, il arrive que ces professionnels influencent directement l'achat d'un matériau pour un chantier. Nous avons communiqué avec le Conseil du Washington du American Institute of Architects, qui nous a indiqué qu'il comptait plus de 5 000 membres (architectes ou stagiaires). Le chapitre de Seattle possède plus de 1 700 membres. Si vous décidez de prendre directement contact avec des architectes, commencez par communiquer avec AIA Washington, un conseil du American Institute of Architects, téléphone (360) 664-1388 ou télécopieur (360) 664-2551, ou le chapitre de Seattle, téléphone (206) 448-4938 ou télécopieur (206) 448-2562. Ces organisations devraient être en mesure de vous informer sur la façon d'obtenir une liste d'architectes.

## 5.0 QUI D'AUTRES POURRAIENT VOUS ÊTRE UTILES ?

La compréhension des marchés locaux et la liaison avec les contacts d'affaires sur place sont, bien entendu, essentielles à la réussite dans le domaine des exportations sur un grand marché comme celui de Seattle. Le gouvernement du Canada offre une variété de services et de programmes pour vous aider à cet égard. Vous pouvez également obtenir de plus amples informations en vous adressant aux organisations présentées ci-dessous.

### *5.1 SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT*

SCHL International est la division de la SCHL chargée d'aider les entreprises canadiennes à exporter leurs produits, services et compétences dans le domaine de l'habitation. SCHL International est un membre de premier plan d'Équipe Canada Inc. Parmi les services offerts aux entreprises intéressées par des activités d'exportation, mentionnons : le jumelage, les missions commerciales, les salons professionnels internationaux, la collecte et la diffusion de renseignements sur les marchés étrangers, l'organisation de séminaires, l'harmonisation des codes et des normes du bâtiment et l'homologation des produits et des composants à l'échelle internationale, l'introduction d'une marque « Maison canadienne » sur les marchés étrangers et le développement des marchés d'exportation grâce aux compétences de la SCHL en matière de financement des habitations, de recherche et d'aide aux logements.

SCHL International offre les services suivants aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter des marchandises.

- **Activités de jumelage, orientation et missions commerciales et salons professionnels internationaux**

SCHL International collabore avec les représentants des entreprises canadiennes participant aux missions commerciales et assistant aux salons professionnels internationaux. La SCHL peut également vous aider à entrer en relations avec des acheteurs présélectionnés à la recherche de vos produits ou services.

Les missions en provenance de l'étranger jouent également un rôle dans le soutien accordé aux entreprises canadiennes pour qu'elles atteignent les marchés d'exportation. Ces activités ont lieu ici au Canada. Le conseiller en exportation du bureau SCHL de votre région pourra vous informer sur les visites des missions étrangères.

- **Collecte de renseignements sur les marchés étrangers**

SCHL International collecte des renseignements sur les conditions commerciales, l'environnement réglementaire et les personnes-ressources des différents marchés étrangers. Cette information constitue un bon point de départ à partir duquel vous pouvez explorer les possibilités de ces marchés. On peut obtenir des rapports en s'adressant directement à la SCHL et participer à des séminaires sur les marchés organisés tout au long de l'année.

- **Diffusion de l'information**

La SCHL possède un site Web (www.cmhc-schl.gc.ca) qui diffuse de l'information récente sur les marchés internationaux. On y trouve des détails sur les débouchés, des renseignements, des rapports de mission et des rapports téléchargeables.

Parmi les autres sources d'information produites par la SCHL, mentionnons :

La publication *Construction de maison à ossature de bois – Canada* que l'on peut se procurer en s'adressant à la SCHL. Cet ouvrage, qui est offert en cinq langues, présente des renseignements détaillés sur la manière dont les maisons à ossature de bois sont construites au Canada. De plus, l'équipe internationale de formation organise des séminaires partout dans le monde sur les méthodes de construction de la maison canadienne et rapporte l'information collectée pour partager la connaissance des marchés et les listes de clients éventuels avec les entreprises canadiennes.

On peut recevoir gratuitement le périodique *Nouvelles internationales sur le secteur de l'habitation* par fax, par courriel ou à partir du Web.

SCHL International recueille des informations détaillées sur les chantiers éventuels et les diffuse aux entreprises canadiennes inscrites sur sa liste d'envoi. Il s'agit de chantiers convenant tout particulièrement aux entreprises canadiennes intéressées par les marchés d'exportation.

La SCHL fournit également de l'information sur la grande variété de codes du bâtiment et de normes de produits existant sur les marchés internationaux. À ce titre, elle collabore avec les gouvernements et organismes étrangers afin d'harmoniser les codes et normes et de faciliter l'homologation des produits et des composants. SCHL International partage également ses compétences avec les gouvernements étrangers dans le domaine du financement des habitations.

## *5.2 Consulat général du Canada*

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) du Canada entretient un vaste réseau de délégués commerciaux et d'agents de commerce au Canada et à l'étranger, qui aident les entreprises canadiennes désireuses d'exporter et font la promotion du commerce et de l'investissement canadiens. Douze consulats du Canada offrent ces services dans les grandes villes des États-Unis, y compris Seattle.

Voici les coordonnées pour Seattle :

Consulat général du Canada à Seattle
412 Plaza 600 Building, 6th & Stewart Streets
Seattle, WA 98101-1286 USA
Site Web du Consulat : http://www.can-am.gc.ca/seattle/

L'agent de promotion commerciale est :

M. Jim Sheehan
Téléphone : (206) 770-4082
Télécopieur : (206) 442-9735
Courriel : jim.sheehan@dfait-maeci.gc.ca

Les délégués commerciaux à l'étranger aident les exportateurs canadiens à faire face au défi complexe que posent les environnements d'affaires étrangers. Ils connaissent les conditions, la culture commerciale et les pratiques d'affaires de la région et pourront vous aider à vous ouvrir les portes de ces marchés.

Le bureau de Seattle pourra aider les exportateurs canadiens à accéder à une vaste gamme de programmes et services.

## *5.3 PROGRAMMES DE PROMOTION DES EXPORTATIONS*

Le gouvernement du Canada offre une variété de programmes visant à aider les exportateurs faisant des affaires aux États-Unis.

- **Programmes Export – É.-U.**

Trois programmes différents sont offerts dans le cadre d'Export – É.-U. :

- Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)
- Exportateurs aux États-Unis (EXEU)
- NEEF inverse

Les lignes qui suivent décrivent brièvement chacun des programmes et leurs modalités.

Le programme **Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF)** est conçu pour répondre aux besoins des entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore vers les États-Unis, mais qui désirent pénétrer ce marché. Les bureaux de Export – É.-U. aux États-Unis fournissent les renseignements essentiels en matière d'exportation et initient ces entreprises canadiennes aux marchés situés dans les États frontaliers des É.-U. Il s'agit d'une pratique permettant d'acquérir une connaissance sur le terrain des exigences liées à l'exportation dans ces États.

**(EXEU) Exportateurs aux États-Unis** veut répondre aux besoins des exportateurs canadiens qui ont déjà commencé à faire des affaires aux États-Unis. Ce programme vous aidera à accroître vos nouveaux marchés aux États-Unis.

Les programmes NEEF et EXEU s'articulent sur des séances de formation, également appelées « missions », qui sont souvent organisées parallèlement à des foires commerciales dans le but de donner aux participants une vue approfondie d'un secteur commercial particulier. Chaque

mission NEEF ou EXEU dure de un à trois jours, et, dans la plupart d'entre elles, on organise une visite du Consulat général du Canada situé dans le marché cible afin de profiter des activités suivantes :

- séance d'information sur les formalités à la frontière
- exposés présentés par des représentants de fabricants américains, des agents de vente, des distributeurs ou des acheteurs américains
- visite d'un salon ou d'une foire commerciale correspondant aux intérêts des participants
- visite de grossistes ou de dépositaires locaux
- séances d'information sur les marchés américains locaux
- rencontre avec des agents commerciaux canadiens ou avec des agents ou des distributeurs américains éventuels
- distribution de guides et de trousses d'information sur l'exportation.

Chacune de ces missions coûte 100 $US à chaque entreprise participante. Le gouvernement canadien peut amortir partiellement ces coûts en payant les frais d'entrée jusqu'à concurrence de 100 $CAN à raison d'un représentant par entreprise inscrite à la foire commerciale.

Les entreprises désireuses de participer au programme EXEU doivent présenter un volume d'exportation aux États-Unis inférieur à 2,3 millions de $CAN par année. Il n'y a pas de limite de vente pour les entreprises canadiennes intéressées par le programme NEEF, mais celles-ci doivent être constituées en personnes morales au Canada et y mener leurs activités, et elles ne doivent pas exporter aux États-Unis sur une base régulière.

Le programme **NEEF inverse** offre des séminaires organisés au Canada à l'intention des entreprises canadiennes désireuses d'en connaître davantage sur les activités d'exportation aux É.-U. Ces séminaires, qui durent généralement une journée, portent sur un secteur ou une question en particulier. Un droit d'entrée peut être demandé pour participer à ce programme.

En tout, plus de 13 000 entreprises canadiennes ont déjà participé aux trois volets du programme Export – É.-U. depuis 1984.

Les entreprises canadiennes souhaitant participer aux programmes Export – É.-U. doivent accepter d'être inscrites dans la base de données du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI). Cette participation leur donne le droit d'obtenir des pistes commerciales internationales de la part du Centre des occasions d'affaires internationales et de bénéficier d'efforts de promotion internationaux.

- **Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)**

Ce programme offre une aide financière aux entreprises canadiennes admissibles afin de les aider à pénétrer de nouveaux marchés d'exportation. Cette aide pourra vous aider, par exemple, à concevoir et à imprimer de la documentation commerciale, à placer de la publicité, à ouvrir une

succursale, etc. Le PDME est géré par la Direction du développement des exportations du MAECI et administré conjointement par Industrie Canada par l'entremise des centres régionaux du commerce international.

- **Programmes provinciaux de financement des exportations**

On trouvera l'information sur les programmes provinciaux de financement des exportations sur le site Web d'exportsource (http://www.exportsource.gc.ca/heading_f.cfm?HDG_ID=124). Ce site fait le survol de certains des programmes offerts par les provinces. On trouvera d'autres renseignements sur les programmes provinciaux de soutien à l'exportation sur le site Web du gouvernement de chacune des provinces, généralement dans la section Développement économique.

- **Équipe Canada et missions commerciales**

Ces missions ciblent des marchés prometteurs et font partie intégrante des efforts canadiens en matière de développement des marchés internationaux visant à accroître les échanges commerciaux et l'investissement. Ces missions sont organisées par le MAECI. On trouvera des renseignements additionnels sur Équipe Canada sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international dans la section Développement du commerce international (www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-fr.asp).

- **Sites Web sur les activités d'exportations**

Le gouvernement du Canada a dressé une liste de sites Web offrant de l'information de premier plan sur les sujets suivants touchant à l'exportation :

**États-Unis**

- Tarifs, formules et licences
- Groupeurs de marchandises / logistiques
- Agents manufacturiers, distributeurs et représentants
- Salons professionnels et événements
- Gouvernement des É.-U.
- Autres sites utiles

**Canada**

- Faire des affaires dans le contexte de l'ALÉNA
- Tarifs, formules et licences
- Agents de douane canadiens
- Programmes de soutien à l'exportation
- Services d'exportation
- Banques et compagnies d'assurance
- Associations professionnelles et commerciales

- Salons professionnels et événements
- Gouvernement du Canada
- Médias et autres sites utiles

- **WIN Exports**

WIN Exports est une base de données sur les exportateurs canadiens et leurs compétences, qui est utilisée partout dans le monde par les délégués commerciaux et les Centres des occasions d'affaires internationales afin de jumeler les entreprises canadiennes prêtes à exporter avec des fournisseurs offrant un débouché dans leur région. L'inscription dans la base de données permet à une entreprise canadienne d'avoir accès aux services des Centres des occasions d'affaires internationales, aux efforts de promotion internationale pour votre entreprise et au partage des renseignements sur votre société avec le réseau d'Équipe Canada Inc. de ministères fédéraux et de gouvernements provinciaux.

Pour vous inscrire dans la base Win Exports, visitez le site Web http://win.infoexport.gc.ca/register.asp.

- **Centres de commerce international**

Il existe des Centres de commerce international en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba, en Ontario, au Québec, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard et à Terre-Neuve et au Labrador. Les exportateurs des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut sont servis par le bureau de l'Alberta, tandis que les exportateurs du Yukon le sont par la succursale de la Colombie-Britannique. Ces centres offrent un guichet unique aux entreprises canadiennes qui ont ainsi l'occasion de tirer avantage des débouchés d'exportation aux États-Unis et dans d'autres pays. Les services offerts incluent de la consultation en matière d'exportation, un soutien à l'entrée sur les marchés et de l'information sur les marchés. Les centres offrent également une liaison avec les délégués commerciaux canadiens à l'étranger et peuvent aider les exportateurs à accéder à des programmes tels que le PDME et le NEEF.

- **Centres de services aux entreprises du Canada**

Situés dans chaque province et territoire, ces centres aident les entreprises en leur fournissant de l'information sur les services, programmes et règlements et peuvent entreprendre une recherche pour répondre à leurs questions en matière d'exportation.

- **Réseaux commerciaux régionaux**

Les 10 RCR existant au Canada sont composés de représentants fédéraux, provinciaux et régionaux, de même que de représentants d'associations sectorielles, qui font équipe pour aider les exportateurs à maximiser leurs débouchés. Ils peuvent être utiles pour :

- acquérir des compétences en matière d'exportation

- réviser les plans d'exportation
- se renseigner sur les foires commerciales, les séminaires et les missions
- acquérir de l'information et une compréhension des marchés
- obtenir des conseils et une orientation sur les besoins de financement en matière d'exportation
- trouver de l'aide sur le marché cible

- **Centres des occasions d'affaires internationales (COAI)**

Les COAI offrent des services de jumelage afin de mettre en relations les entreprises étrangères avec les entreprises canadiennes. Le centre agit en partenariat avec les agents de commerce du Canada qui travaillent dans les ambassades et les consulats du Canada afin d'aider les Canadiens à faire la liaison avec les marchés locaux et à dépister des débouchés commerciaux.

- **Banque de développement du Canada (BDC)**

La BDC fournit un fonds de roulement aux exportateurs, des prêts à l'innovation, des prêts à redevances, des prêts à terme, des prêts à l'amélioration de la productivité, du financement pour acheteurs étrangers, des prêts à terme pour mettre en place des services de commerce électronique et des services connexes. La BDC entretient des alliances stratégiques avec les principales organisations financières afin de servir les besoins financiers des petites et moyennes entreprises.

- **Exportation et développement Canada (EDC)**

Exportation et développement Canada est une institution financière canadienne qui a pour mission exclusive de fournir des services de financement du commerce extérieur en appui aux exportateurs et aux investisseurs canadiens sur quelque 200 marchés. Cette société d'État rend des comptes au Parlement. La plupart de ses clients sont des petites entreprises. Les services qu'elle offre comprennent l'assurance des comptes clients à l'exportation, le financement des exportations, les cautions et garanties et l'assurance-risques politiques. L'équipe des services financiers aux petites entreprises collabore avec les entreprises dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 25 millions de dollars par année, en leur offrant différentes solutions de crédit à l'exportation.

- **Corporation commerciale canadienne (CCC)**

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est un organisme de vente à l'exportation détenu en propriété exclusive par le gouvernement du Canada. En tant que société d'État, la CCC est habilitée à signer des contrats de vente au nom des exportateurs canadiens et se spécialise dans les transactions avec des gouvernements étrangers et des organisations internationales. La CCC offre également un accès privilégié aux marchés de l'aérospatiale et de la défense des États-Unis. L'un des importants services qu'elle fournit est d'assurer que les fournisseurs canadiens

possèdent les capacités financières et techniques nécessaires pour offrir les garanties voulues et respecter le cahier des charges et les modalités du contrat.

# EXPORTATION EN HABITATION

## LES PRINCIPAUX MARCHÉS DE L'HABITATION AUX ÉTATS-UNIS : OCCASIONS ET CONTACTS À SEATTLE

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

# SCHL—AU COEUR DE L'HABITATION

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'organisme fédéral responsable de l'habitation. Elle aide les Canadiens à avoir accès à un vaste choix de logements de qualité, à prix abordable.

Le Programme d'assurance prêt hypothécaire de la SCHL a aidé de nombreux Canadiens à réaliser leur rêve de posséder une maison. La SCHL offre une aide financière pour que les Canadiens les plus démunis puissent se procurer un logement convenable, à prix abordable. Par l'entremise de ses activités de recherche, la SCHL stimule l'innovation dans les domaines suivants : conception des habitations, technologie du bâtiment, urbanisme, options de logement et financement. La SCHL s'associe également avec le secteur de l'habitation et les autres membres d'Équipe Canada afin de vendre les produits et le savoir-faire canadiens sur les marchés étrangers et, ainsi, de créer des emplois ici-même, au pays.

La SCHL offre aux consommateurs et aux membres du secteur de l'habitation une vaste gamme de produits d'information susceptibles de les aider à prendre des décisions éclairées concernant leurs achats ou leurs affaires. Avec la plus vaste gamme d'information sur l'habitation et les logements au Canada, la SCHL est le plus important diffuseur d'information sur l'habitation au pays.

Par ses activités, la SCHL contribue à l'amélioration de la qualité de vie des Canadiens, dans toutes les collectivités du pays. Elle les aide à vivre dans des maisons sûres à tout point de vue. Elle est vraiment « au cœur de l'habitation ».

Les Canadiens peuvent se procurer l'information diffusée par la SCHL dans différents points de vente et dans ses bureaux régionaux.

Vous pouvez aussi communiquer avec nous
par téléphone :
1 800 668-2642
(à l'extérieur du Canada : (613) 748-2003)

ou par télécopieur :
1 800 245-9274
(à l'extérieur du Canada : (613) 748-2016)

Pour nous joindre en direct, visitez notre page d'accueil à l'adresse suivante :
www.schl.ca

La Société canadienne d'hypothèques et de logement souscrit à la politique du gouvernement fédéral sur l'accès des personnes handicapées à l'information. Si vous désirez obtenir la présente publication sur des supports de substitution, composez le 1 800 668-2642.

# ANNEXES – MARCHÉ DE SEATTLE

# TABLE DES MATIÈRES

**ANNEXE I : SURVOL DES CONDITIONS LOCALES DE DÉMOGRAPHIE, D'ÉCONOMIE ET DE MARCHÉ ..... 4**

**1.0 DÉMOGRAPHIE ..... 4**

*1.1 POPULATION MÉTROPOLITAINE TOTALE ..... 4*

*1.2 MÉNAGES ..... 8*

*1.3 MODE D'OCCUPATION ..... 11*

*1.4 GROUPES D'ÂGE ..... 13*

*1.5 REVENUS ..... 17*

**2.0 ÉCONOMIE ..... 20**

*2.1 PRODUIT INTÉRIEUR BRUT DE L'ÉTAT ET SANTÉ ÉCONOMIQUE DU MARCHÉ DE LA RÉGION DE SEATTLE ..... 20*

*2.2 EMPLOI ..... 21*

*2.3 PRINCIPAUX SECTEURS D'EMPLOI ET PRINCIPAUX EMPLOYEURS ..... 24*

*2.4 COÛT DE LA VIE ..... 29*

*2.5 FORCES ET FAIBLESSES DE L'ÉCONOMIE LOCALE ..... 30*

**3.0 TENDANCES DU MARCHÉ DE L'HABITATION ..... 31**

*3.1 TAILLE ET CROISSANCE DU PARC DE LOGEMENTS ..... 31*

*3.2 TAUX D'INOCCUPATION DES LOGEMENTS LOCATIFS ..... 37*

*3.3 PRIX DE REVENTE DES LOGEMENTS ..... 37*

**ANNEXE II : PROJETS DOMICILIAIRES À L'ÉTAPE DE LA PLANIFICATION OU DES PREMIERS AMÉNAGEMENTS ..... 39**

**1.0 PROJETS DOMICILIAIRES À L'ÉTAPE DE LA PLANIFICATION OU DES PREMIERS AMÉNAGEMENTS ..... 39**

**ANNEXE III : CONTACTS CLÉS DANS LA RÉGION DE SEATTLE..... 50**

**1.0 DISTRIBUTEURS, AGENTS MANUFACTURIERS, DÉPOSITAIRES DE PRODUITS, GROSSISTES ..... 50**

*1.1 Coordonnées des parcs à bois et des centres de rénovation ..... 53*

*1.2 Coordonnées des distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes en armoires ..... 59*

*1.3 Coordonnées des distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes en portes et fenêtres..... 66*

*1.4 Coordonnées des distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes en revêtements de sol..... 72*

*1.5 Coordonnées des distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes en produits de couverture..... 78*

*1.6 Coordonnées des distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits et grossistes en composants du bâtiment préfabriqués / en panneaux 91*

**2.0 CONSTRUCTEURS, PROMOTEURS, RÉNOVATEURS, ENTREPRENEURS ET PROPRIÉTAIRES..... 93**

*2.1 Principaux entrepreneurs généraux et entreprises de direction de travaux de construction dans la région de Seattle ..... 93*

*2.2 Principaux propriétaires d'immeubles résidentiels dans la région de Seattle 94*

*2.3 Coordonnées des constructeurs, promoteurs, entrepreneurs de rénovation et autres entrepreneurs..... 96*

**3.0 ASSOCIATIONS..... 113**

**4.0 SITES WEB UTILES..... 117**

**ANNEXE IV : RENSEIGNEMENTS SUR LES GRANDES VILLES, VILLES ET VILLAGES DU MARCHÉ DE LA RÉGION DE SEATTLE ET COORDONNÉES POUR LES CENTRES LES PLUS IMPORTANTS ..... 126**

# ANNEXE I : SURVOL DES CONDITIONS LOCALES DE DÉMOGRAPHIE, D'ÉCONOMIE ET DE MARCHÉ

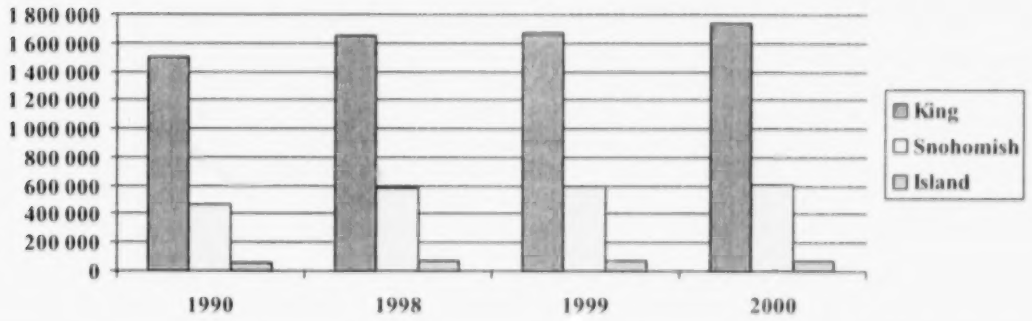
## 1.0 DÉMOGRAPHIE

### *1.1 POPULATION MÉTROPOLITAINE TOTALE*

La principale région métropolitaine statistique [Primary Metropolitain Statistical Area (PMSA)] de Seattle comprend des collectivités de différentes tailles allant de petites localités à la grande ville de Seattle (comté de King). La population par comté du marché de la région de Seattle pour 1990 et les trois dernières années est donnée ci-dessous :

**Figure 1**

**Population du marché de la région de Seattle**

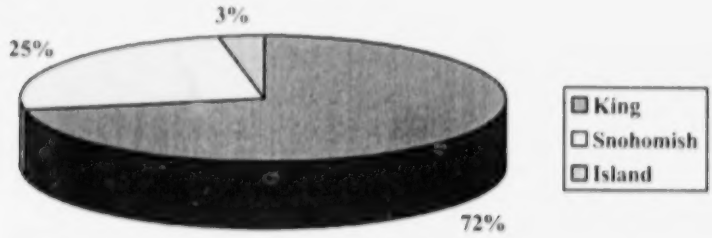



Source : www.census.gov/population/estimates/county/co-99-1/99C1_17txt pour 1998 et 1999
Source : U.S. Census Bureau, recensement de 2000 pour 1990 et 2000.

Comme le montre le graphique ci-dessus, le comté de King est le comté le plus populeux. En 2000, le marché de la région de Seattle représentait 40,9 % de la population totale de l'État du Washington. Le poids relatif de chaque comté en pourcentage de la population totale du marché de la région de Seattle, ainsi que son taux de croissance récent sont montrés aux figures 2 et 3.

**Figure 2**

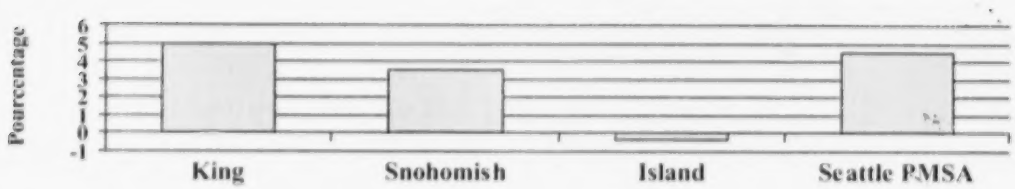
**% de population par comté du marché de la région de Seattle, 2000**




Source : Calculs effectués par The Starr Group Inc., d'après les donnés du recensement

**Figure 3**

**Taux de croissance de la population par comté de 1999 à 2000**
**Marché de la région de Seattle**



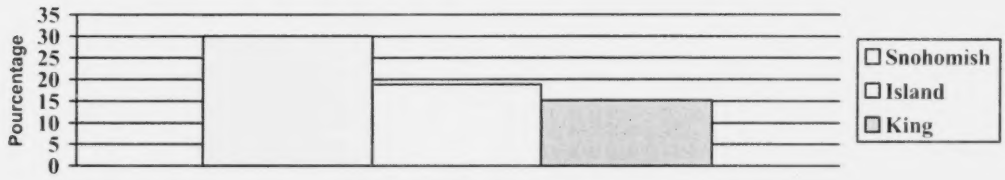

Source : Calculs effectués par The Starr Group Inc., d'après les données du recensement

Comme on peut le voir ci-dessus, les régions qui comptent une population importante, comme celle de la ville de Seattle (comté de King), ont non seulement la population la plus nombreuse du marché de la région de Seattle, mais elles affichent aussi le plus fort taux de croissance au cours des dernières années. En fait, entre 1998 et 2000, le taux de croissance de la population du comté de King a été légèrement supérieur au taux moyen pour la région, qui était de 4,5 %. Notons que le taux de croissance pour l'ensemble de la région de Seattle était largement supérieur entre 1990 et 2000, alors qu'il s'établissait 18,8 %. Pendant cette période, c'est le comté de Snohomish (30,1 %) qui a connu la plus forte croissance, suivi des comtés d'Island (18,9 %) et de King (15,2 %).

Le graphique qui suit présente le taux de croissance de la population de chaque comté de la région de Seattle au cours des dix dernières années.

**Figure 4**

**Taux de croissance par comté de 1990 à 2000**
**Marché de la région de Seattle**

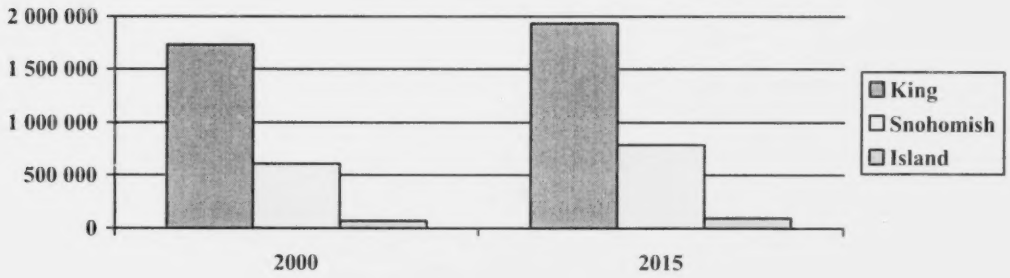



Source : U.S. Census Bureau, State and County QuickFacts
Source : http://quickfacts.census.gov

Le graphique ci-dessus présente la population prévue pour le marché de la région de Seattle en 2015, en comparaison avec la population de l'année 2000.

**Figure 5**

**Population par comté en 2000 et population prévue en 2015**
**Marché de la région de Seattle**

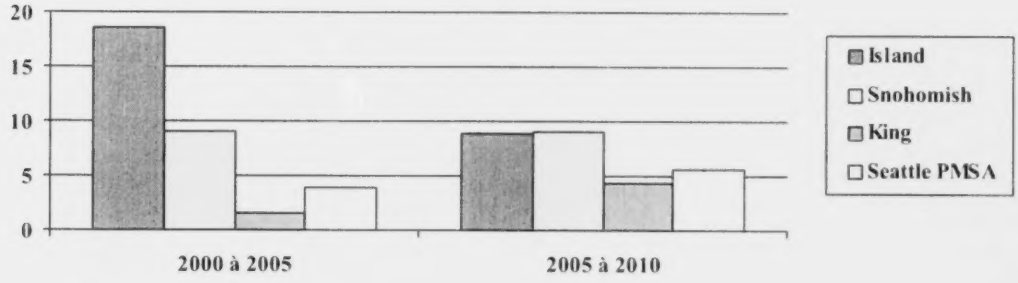



Source : Washington State Office of Financial Management
Source : http//www.ofm.wa.gov/pop902020/gma95.xls

Les diagrammes suivants, qui présentent le taux de croissance de la population prévu pour les cinq, dix et quinze prochaines années, illustrent d'une manière plus détaillée l'information qui vient d'être présentée. Ces taux, pour l'ensemble de la région, sont de 3,9 %, 5,7 % et 6 % respectivement. Les comtés de King et d'Island connaîtront la plus importante croissance.

**Figure 6**

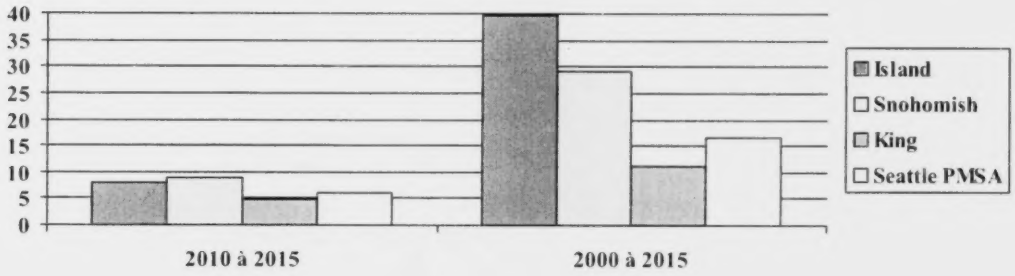
**Taux de croissance de la population par comté de 2000 à 2005 et de 2005 à 2010, marché de la région de Seattle**




Source : Washington State Office of Financial Management
Source : http//www.ofm.wa.gov/pop902020/gma95.xls

**Figure 7**

**Taux de croissance de la population prévu par comté de 2010 à 2015 et de 2000 à 2015, marché de la région de Seattle**




Source : Washington State Office of Financial Management
Source : http//www.ofm.wa.gov/pop902020/gma95.xls

L'information qui précède nous montre qu'on s'attend à une hausse de la population dans tous les comtés, les comtés d'Island et de Snohomish devant connaître la croissance la plus importante. La période de 2010 à 2015 est celle où la croissance sera la plus forte. Elle atteindra 6 %.

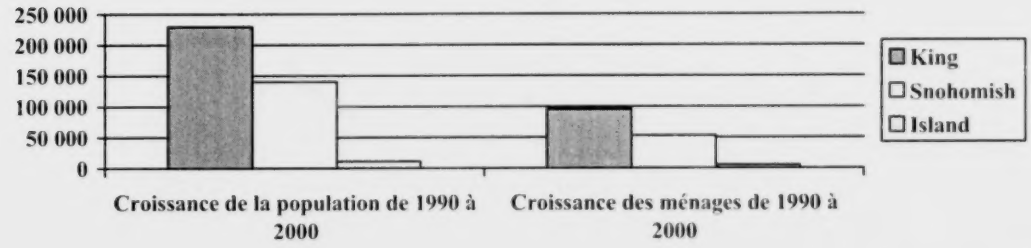
## *1.2 MÉNAGES*

Le nombre total de ménages dans le marché de Seattle est le reflet fidèle du nombre de logements dans cette région.

Le plus fort taux de croissance du nombre de ménages a été enregistré dans le comté de Snohomish, alors que le plus faible taux a été enregistré dans le comté de King. Toutefois, comme ce dernier comté possède la plus importante population de tous les comtés, c'est lui qui, comme on pouvait s'y attendre, présente la plus forte hausse du nombre total de ménages.

**Figure 8**

**Croissance de la population et du nombre de ménages**
**Marché de la région de Seattle, 1990 à 2000**

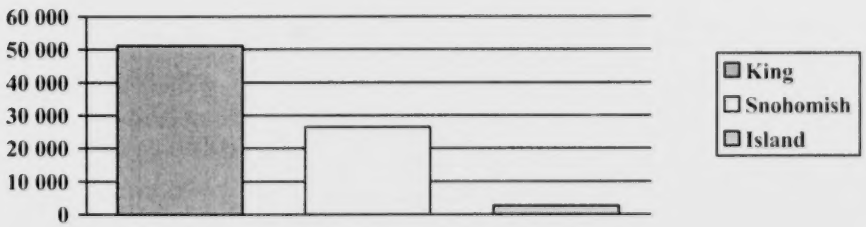



Source : U.S. Census Bureau, recensement de 2000 pour 2000
Source : U.S. Census Bureau, recensement de 1990
Source : http://factfinder.census.gov/

L'augmentation prévue du nombre de ménages pour la période allant de 2001 à 2006 est montrée ci-dessous :

**Figure 9**

**Augmentation prévue du nombre de ménages de 2001 à 2006**
**Marché de la région de Seattle**



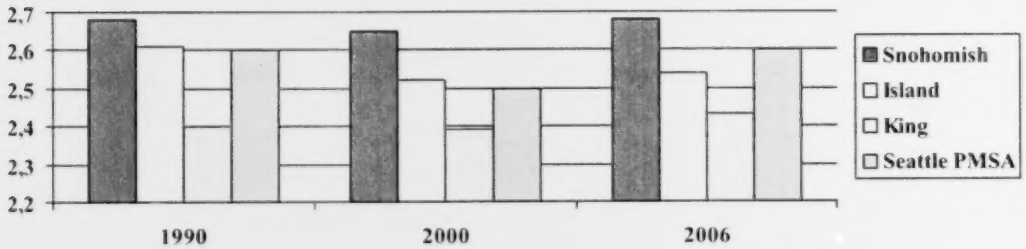

Source : U.S. Census Bureau, 2000
Source : EASI Demographics Inc., 2001 pour 2006

Selon le graphique ci-dessus, King est le comté de la région de Seattle où l'on s'attend à voir le plus de nouveaux ménages d'ici 2006. Il est suivi du comté de Snohomish. Au total, on prévoit qu'environ 80 000 ménages s'ajouteront au marché de Seattle entre 2000 et 2006.

La taille moyenne des ménages s'est modifiée depuis les dix dernières années : ces changements sont montrés ci-dessous pour chaque comté durant cette période, de même que l'évolution prévue d'ici 2006.

**Figure 10**

**Évolution de la taille moyenne des ménages pour 1990, 2000 et 2006**
**Marché de la région de Seattle**



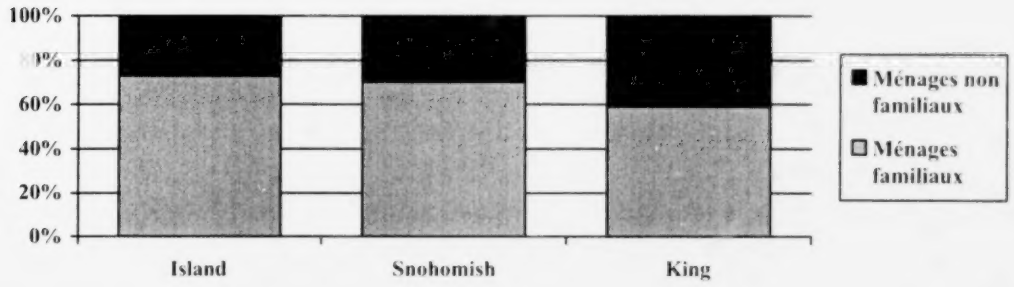

Source : U.S. Census Bureau, recensement de 2000
Source : http://factfinder.census.gov/
Source : EASI Demographics Inc., 2001 pour 2006

Ces données servent à déterminer le nombre de chambres à coucher requises par ménage, ce qui a une incidence sur la taille des logements. En consultant le graphique ci-dessus, on se rend compte que les comtés qui affichent le plus grand nombre prévu de personnes par ménage pour 2006 sont ceux de Snohomish et d'Island. Aussi, en supposant un minimum d'une chambre par personne dans un ménage, on estime que la majorité des nouveaux logements dans ces comtés comporteront trois chambres ou plus.

Une deuxième façon d'estimer les besoins en logement d'un ménage consiste à déterminer sa composition, notamment le nombre d'enfants et d'aînés qu'il comporte. Le diagramme ci-dessous présente des données portant sur les types de ménages qui composaient le marché de la région de Seattle en 2000.

**Figure 11**

**% des ménages familiaux et non familiaux par comté**
**Marché de la région de Seattle, 2000**

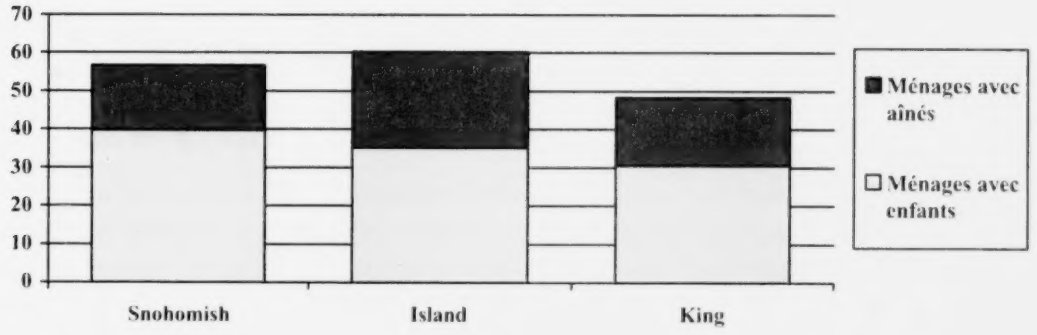



Source : U.S. Census Bureau, recensement de 2000
Source : http://factfinder.census.gov/

La figure 11 ci-dessus montre que les comtés d'Island et de Snohomish possèdent les plus grands pourcentages de ménages familiaux, c'est-à-dire de logements occupés par des personnes parentes. Au contraire, le comté de King affiche le pourcentage le plus élevé de ménages dont les membres ne sont pas apparentés.

**Figure 12**

**Pourcentage des ménages comportant des aînés ou des enfants**
**Marché de la région de Seattle, 2000**




Source : U.S. Census Bureau, recensement de 2000
Source : http://factfinder.census.gov/

C'est dans le comté de King que l'on retrouve le pourcentage le plus élevé de ménages non familiaux et le pourcentage le plus faible de ménages avec enfants. Ce dernier type de ménage

représente d'ailleurs 35 % des ménages dans les comtés de Snohomish et d'Island. Notons que la plus forte proportion de ménages avec aînés se retrouve dans le comté d'Island (25,2 %).

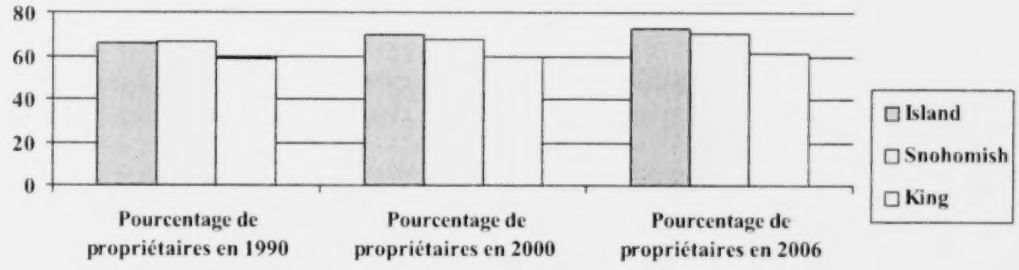
Une étude du marché de la rénovation des maisons aux É.-U.[1], effectuée pour le compte de la SCHL, révèle que les propriétaires-occupants de la catégorie d'âge de 35 à 44 ans sont les plus susceptibles d'entreprendre des travaux de rénovation, puisque ces ménages comptent le plus grand nombre d'enfants de moins de 18 ans. Par contre, les propriétaires-occupants de plus de 65 ans sont les moins enclins à rénover leur maison.

## *1.3 Mode d'occupation*

Le mode d'occupation influe sur la rénovation et la construction de logements. En général, les propriétaires-occupants dépensent considérablement plus d'argent en travaux de rénovation que les propriétaires-bailleurs d'immeubles locatifs. En 1990, en moyenne 63,6 % des logements appartenaient à leurs occupants, et ce taux est monté jusqu'à 65,9 % en 2000. On prévoit que ce pourcentage atteindra 68,3 % en 2006.

**Figure 13**

**Mode d'occupation des ménages, 1990, 2000 et 2006**
**Marché de la région de Seattle**



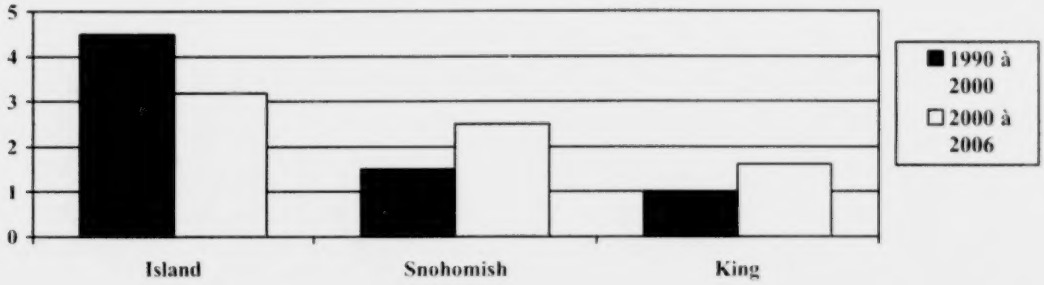

Source : U.S. Census Bureau, recensements de 1990 et 2000
Source : http://factfinder.census.gov/
Source : EASI Demographics., 2001 pour 2006

Au cours des dix dernières années, la proportion de propriétaires-occupants par rapport aux locataires a globalement augmenté, et on s'attend au maintien régulier de cette tendance dans tous les comtés de la région de Seattle, comme le montre la figure 14, qui présente la variation en pourcentage du nombre de propriétaires-occupants. Dans tous les comtés, le nombre de propriétaires-occupants est supérieur au nombre de locataires.

[1] The Starr Group Inc., *Étude sur le marché de la rénovation américain*, préparée pour la SCHL, 1999.

**Figure 14**

**Variation en % du mode d'occupation de 1990 à 2000**
**Prévisions pour 2000 à 2006**
**Marché de la région de Seattle**




Source : U.S. Census Bureau, recensements de 1990 et 2000
Source : http://factfinder.census.gov/
Source : EASI Demographics, 2001 pour 2006

Entre 1990 et 2000, la plus forte augmentation du pourcentage de propriétaires-occupants a eu lieu dans le comté d'Island, où elle a été de 4,5 %, et où on s'attend à une autre augmentation de 3,2 % entre 2000 et 2006. En fait, on s'attend à une augmentation du nombre de propriétaires-occupants dans tous les comtés du marché de la région de Seattle.

Dans le rapport intitulé *Étude sur le marché de la rénovation américain*[2], on mentionne que les propriétaires-bailleurs n'ont pas les mêmes raisons de rénover que les propriétaires-occupants. Ces derniers, qui investissent et vivent dans leur maison, rénovent afin de tirer des avantages personnels des rénovations et pour protéger et améliorer la valeur de leur investissement. Les propriétaires-bailleurs rénovent surtout pour maximiser leurs bénéfices et protéger leur investissement.

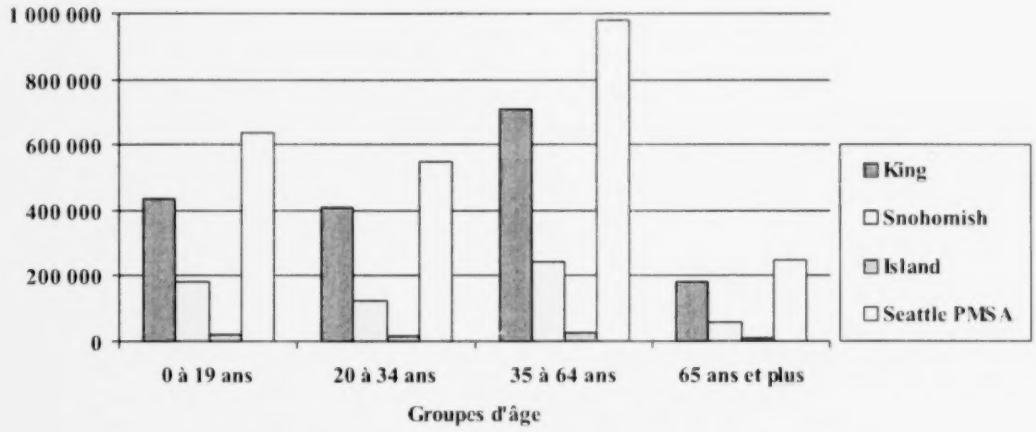
[2] The Starr Group Inc., *Étude sur le marché de la rénovation américain*, préparée pour la SCHL, octobre 1999.

## *1.4 GROUPES D'ÂGE*

La population par groupe d'âge du marché de la région de Seattle figure ci-dessous :

**Figure 15**

**Population par groupe d'âge**
**Marché de la région de Seattle, 2000**




Source : U.S. Census Bureau, http://factfinder.census.gov

Les comtés qui comportent le pourcentage le plus important d'habitants de 0 à 19 ans sont ceux de Snohomish (30 %) et d'Island (27,9 %). Le comté de King compte le plus faible pourcentage d'habitants de ce groupe, avec 25 %, ce qui est inférieur à la moyenne du marché de la région de Seattle (26,4 %). Par contre, le comté de King affiche le pourcentage le plus élevé de jeunes adultes âgés entre 20 et 34 ans, avec 23,7 % de la population. Ce comté affiche donc un pourcentage supérieur à la moyenne de la région (22,7 %), et supérieur aux comtés de Snohomish ( 20,5 %) et d'Island (18,9 %).

Ce sont les adultes de 35 à 64 ans qui composent la cohorte la plus importante dans la région de Seattle, soit 40,7 % de la population totale. Le comté qui affiche la population relative la plus importante pour ce groupe d'âge est celui de King (40,8 %), mais il est suivi de près par les comtés de Snohomish (40,3 %) et d'Island (38,9 %).

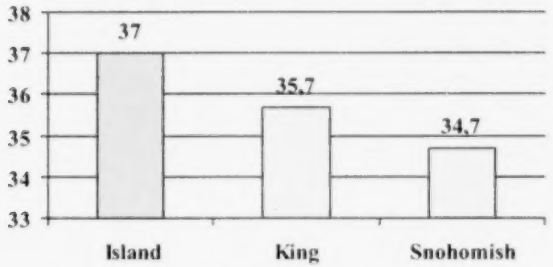
Les adultes de plus de 65 ans représentent 10,2 % de la population de la région de Seattle. Il y a sensiblement plus d'aînés dans le comté d'Island (14,3 %) que dans les comtés de King (10,5 %) et de Snohomish (9,1 %).

L'éventail de l'âge médian par comté dans la région de Seattle est montré ci-dessous. Le comté d'Island affiche l'âge médian le plus élevé, avec 37 ans, alors que celui de Snohomish affiche

l'âge médian le plus faible avec 34,7 ans. Le nombre d'enfants et d'aînés au sein de la population influe sur cet éventail d'âge médian. Et, en effet, le comté d'Island affiche le plus fort pourcentage d'aînés au sein de sa population, tandis que celui de Snohomish présente le plus fort pourcentage d'enfants.

**Figure 16**

**Âge médian par comté**
**Marché de la région de Seattle, 2000**

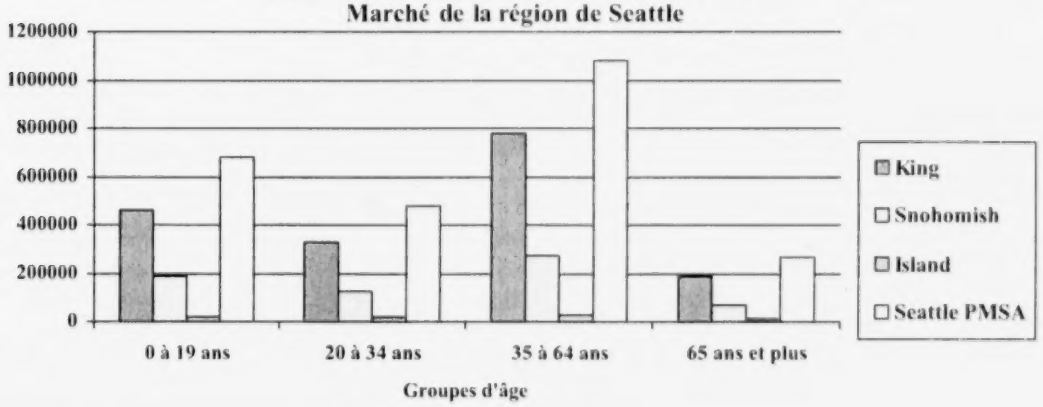



Source : U.S. Census Bureau, http://factfinder.census.gov

La population par groupe d'âge projetée pour 2005 dans la région de Seattle est illustrée ci-dessous.

**Figure 17**

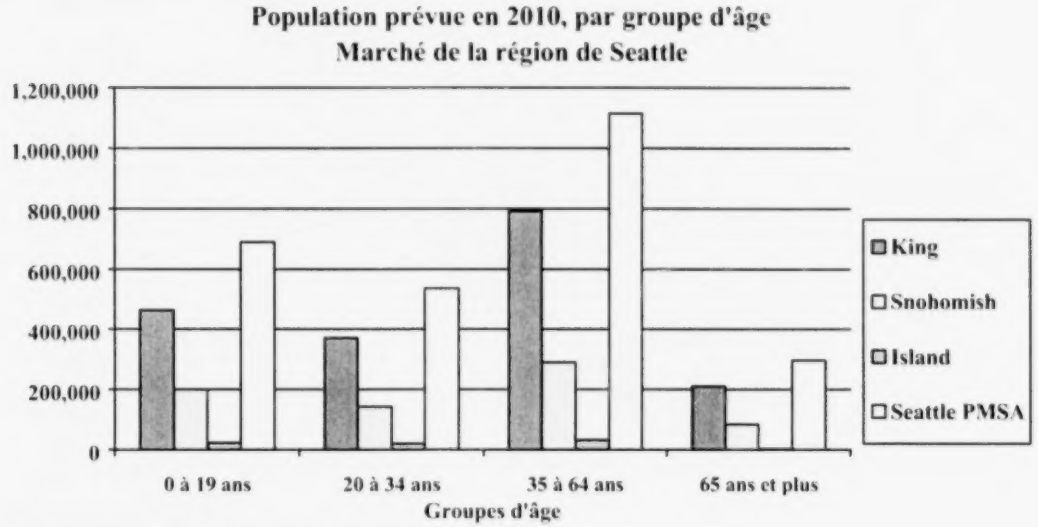
**Population projetée en 2005, par groupe d'âge**
**Marché de la région de Seattle**




Source : http://www.wa.gov/esd/lmea/sprepts/laus/laus.htm

Le diagramme suivant présente la population prévue en 2010 par groupe d'âge dans la région de Seattle.

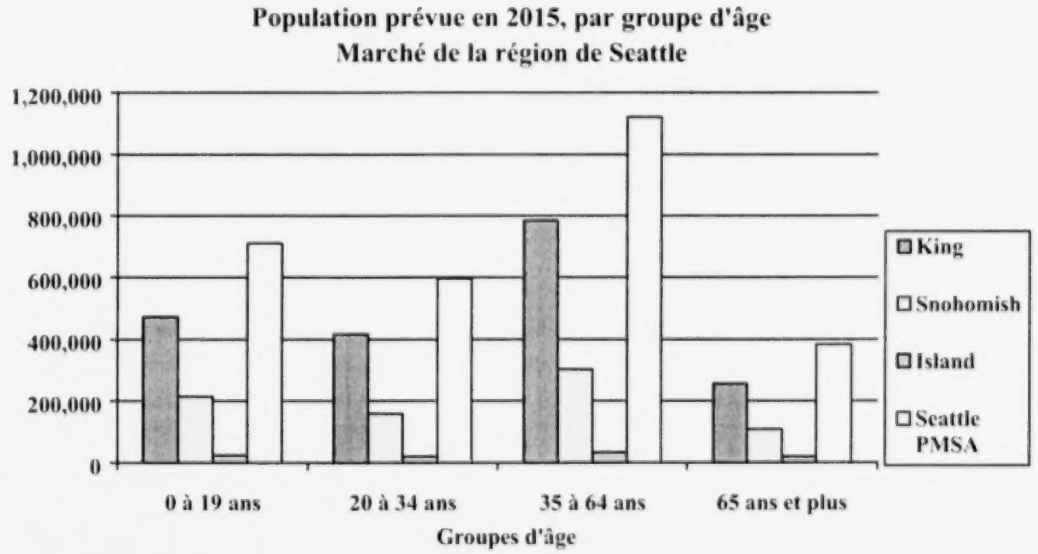
**Figure 18**




Source : http://www.wa.gov/esd/lmea/sprepts/laus/laus.htm

Le diagramme suivant présente la population prévue en 2015 par groupe d'âge dans la région de Seattle.

**Figure 19**

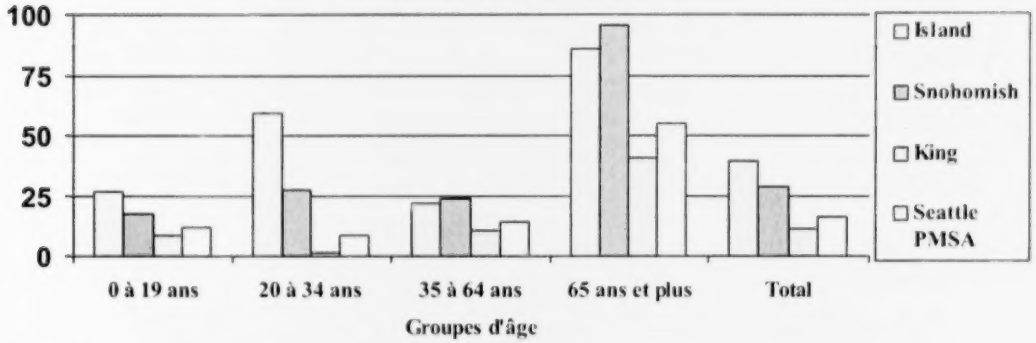



Source : http://www.wa.gov/esd/lmea/sprepts/laus/laus.htm

Le graphique ci-dessous donne le pourcentage de croissance ou de déclin de la population par comté par groupe d'âge entre 2000 et 2015.

**Figure 20**

**Variation en % de la population prévue par goupe d'âge entre 2000 et 2015**
**Marché de la région de Seattle**




Source : http://www.wa.gov/esd/lmea/sprepts/laus/laus.htm

Le comté d'Island (27 %) enregistrera la plus importante croissance du nombre de jeunes de 19 ans et moins, suivi du comté de Snohomish (17,4 %). Par contre, ce taux sera beaucoup plus bas dans le comté de King, où il n'atteindra que 8,7 %. Globalement, entre 2000 et 2015, la population de ce groupe d'âge augmentera de 11,8 % dans la région de Seattle.

Le groupe des jeunes adultes de 20 à 34 ans, qui sont habituellement les accédants à la propriété, enregistrera une hausse de 59,5 % dans le comté d'Island, de 27,3 % dans le comté de Snohomish et de seulement 1,3 % dans le comté de King, ce qui donne une augmentation totale de 8,6 %.

Globalement, on prévoit une hausse du nombre d'adultes de 35 à 64 ans de 14,3 %. La plus forte augmentation devrait avoir lieu dans le comté de Snohomish (23,4 %), alors que les comtés d'Island et de King afficheront une hausse de 22,2 % et de 10,6 % respectivement.

La population de personnes âgées de 65 ans et plus est celle dont on prévoit la plus forte augmentation globale pendant la période étudiée : elle sera de 55 %. Le comté d'Island connaîtra une croissance de 86,2 %, celui de Snohomish, de 95,6 % et le comté de King, de 40,8 %. Cette importante augmentation du nombre d'aînés aura une influence déterminante sur le marché de l'habitation au cours de la prochaine décennie. Ainsi, les habitations de tous les types, allant de la maison individuelle au logement en copropriété et à l'appartement locatif, en passant par les résidences-services pour aînés, seront en demande sur le marché de la région de Seattle.

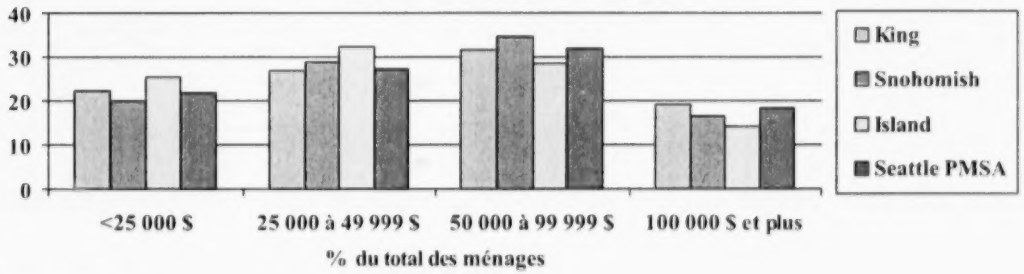
## *1.5 REVENUS*

L'étude intitulée *Étude sur le marché de la rénovation américain*[3] fournit des renseignements, tirés du rapport de la National Association of the Remodelling Industry, qui révèlent que les riches américains dont le salaire atteint ou dépasse 100 000 $ dépensent plus de 31 milliards de dollars chaque année en travaux de rénovation résidentielle. Même s'ils ne représentent que 11 % de tous les ménages, il s'agit de près du quart de toutes les dépenses. Il importe par conséquent d'examiner les niveaux de revenu dans la région de Seattle, afin de déterminer quel pourcentage des ménages se situent dans cette catégorie.

Selon les prévisions pour 2001, les catégories de revenu familial pour le marché de la région de Seattle se répartissent de la manière suivante :

**Figure 21**

**Catégorie de revenu familial, prévisions pour 2001**
**Marché de la région de Seattle**




Source : EASI Demographics, Inc., 2001

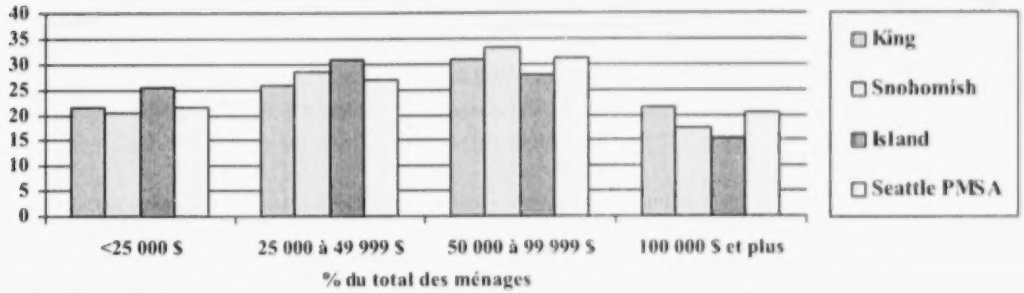
Les données indiquent qu'environ 18,6 % des ménages de la région de Seattle ont des revenus de 100 000 $ ou plus. Il faut donc s'attendre que ces ménages consacrent une bonne part de leur revenu à la rénovation de leur maison. Le comté qui affiche le plus important pourcentage de ménages dont les revenus atteignent ou dépassent 100 000 $ est celui de King (19,4 %), suivi des comtés de Snohomish (16,5 %) et d'Island (14,1 %).

Voici, selon les prévisions, la répartition des catégories de revenu familial pour 2006 sur le marché de la région de Seattle.

[3] The Starr Group Inc., *Étude sur le marché de la rénovation américain*, préparée pour la SCHL, 1999.

**Figure 22**

**Catégories de revenu familial, prévisions pour 2006**
**Marché de la région de Seattle**



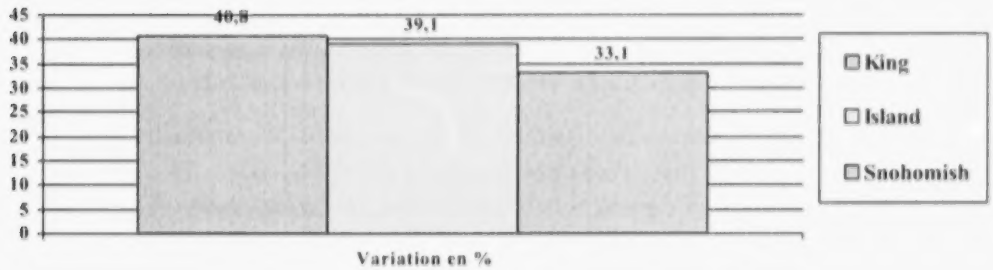

Source : EASI Demographics Inc., 2001

Les données figurant ci-dessus montrent que la proportion de ménages dans la tranche de revenu inférieure passera de 22,2 à 21,6 %. On prévoit également que la proportion des ménages affichant un revenu de 100 000 $ et plus va de 18,6 % à 20,4 %, chaque comté connaissant une augmentation variant entre 0,9 % et 2,2 %.

Le revenu familial médian pour l'État de Washington en 2000 était de 41 715 $. Il était de 41 294 $ dans le comté d'Island, de 49 439 $ dans le comté de Snohomish et de 51 300 $ dans le comté de King. Le diagramme qui suit présente la variation du revenu familial médian pour chaque comté du marché de la région de Seattle entre 1990 et 2000.

**Figure 23**

**Variation du revenu familial médian**
**Marché de la région de Seattle, 1990 à 2000**




Source : U.S. Census Bureau, 2000

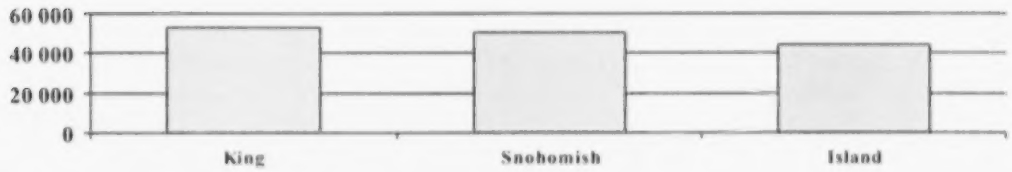
Au sein du marché de la région de Seattle, c'est le comté de King qui a enregistré le plus haut revenu familial médian en 2000, alors que le comté d'Island enregistrait le plus faible. Le comté de King est également celui qui présente la plus importante hausse du revenu familial médian

entre 1990 et 2000, soit 40,8 %. Les comtés d'Island (39,1 %) et de Snohomish (33,1 %) se sont classés respectivement deuxième et troisième.

Le revenu familial médian prévu par comté pour 2006 est présenté ci-dessous.

**Figure 24**

**Revenu familial médian prévu**
**Marché de la région de Seattle, 2006**

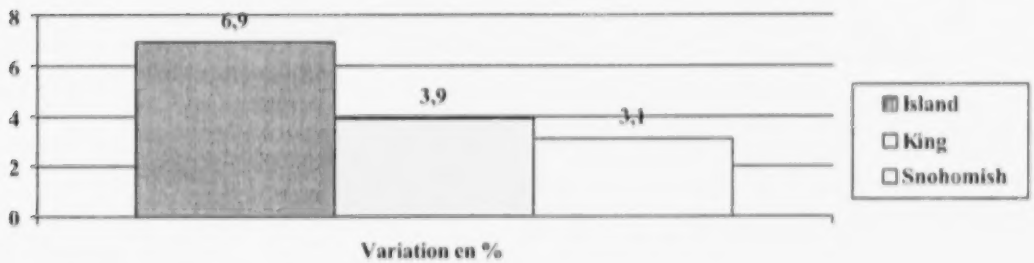



Source : U.S. Census Bureau, 1990 et 2000

On s'attend à une croissance du revenu familial médian de 4,5 % au cours des six prochaines années. La figure qui suit présente les taux de croissance du revenu médian.

**Figure 25**

**Croissance prévue du revenu familial médian**
**Marché de la région de Seattle, 2000 à 2006**




Source : EASI Demographics Inc., 2001

Le revenu familial médian restera plus élevé dans le comté de King. Cependant, entre 2000 et 2006, c'est le comté d'Island qui devrait connaître la plus forte croissance à cet égard.

# 2.0 ÉCONOMIE

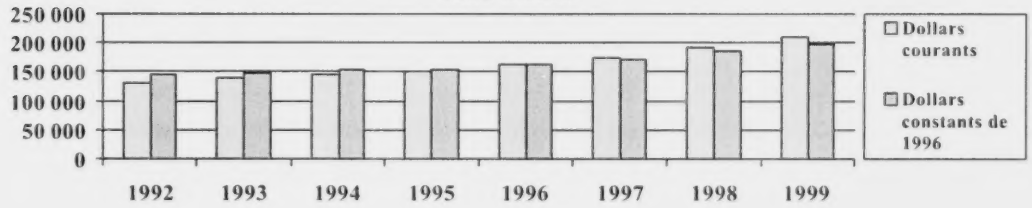
## *2.1 PRODUIT INTÉRIEUR BRUT DE L'ÉTAT ET SANTÉ ÉCONOMIQUE DU MARCHÉ DE LA RÉGION DE SEATTLE*

La part du produit intérieur brut de l'État du Washinghton par rapport à l'ensemble de la nation a grimpé, passant de 2,1 % en 1992 à 2,2 % en 1999. Pendant cette période, l'État du Washinghton s'est classé 13e en ce qui a trait à la croissance du produit intérieur brut[4], et tous les secteurs de l'économie ont été en croissance. Les secteurs de l'agriculture (1,6 %) et gouvernementaux (1,5 %) ont connu la plus faible hausse, alors que les secteurs des services (7,6 %), du commerce de gros (6,4 %), du commerce de détail (6,4 %) et des transports et des services publics (6,2 %) ont connu la plus forte croissance. Le secteur de la construction a connu une hausse de 2,3 %.

L'évolution, de 1992 à 1999, du produit intérieur brut de l'État du Washinghton figure ci-dessous.

**Figure 26**

**Évolution du produit intérieur brut de l'État du Washinghton 1992 à 1999**




Source : U.S. Dept. of Commerce, Bureau of Economic Analysis
Source : http://www.bea.gov.doc.gov/bea/regional/gsp/action.cfm

Il faut de plus mentionner que les événements du 11 septembre auront des répercussions sur l'économie du marché de la région de Seattle. Le Meyers Group, dans son énoncé du 20 septembre[5], fournit de l'information quant aux conséquences de ces événements pour l'ensemble de l'économie américaine. Dans ce rapport, on compare l'état de l'économie au début de la guerre du Golfe en 1990 aux conditions économiques qui avaient cours avant le 11 septembre. On y prévoit qu'une récession se produira parce que le pays était tout près d'en subir une avant le désastre, et qu'il y aura maintenant des mises à pied massives dans les secteurs du voyage et du tourisme, de même qu'une diminution de la consommation à l'approche de la période des Fêtes. Son analyse porte ensuite sur les taux d'emploi : « le marché de l'habitation ne

[4] United States Department of Commerce News, Bureau of Economic Analysis, Wire Transmission, lundi 4 juin 2001, BEA 01-16.

[5] Meyers Group Key Economic Indicator – Special Edition, 20 septembre 2001, www.meyersgroup.com

devrait pas être touché de façon sensible par un faible niveau d'emploi... jusqu'à ce que le taux de chômage avoisine les 6,5 %... à un certain moment l'an prochain ». Le rapport ne prévoit pas de chute importante du marché de l'habitation, une bonne nouvelle pour les exportateurs canadiens de matériaux de construction résidentielle.

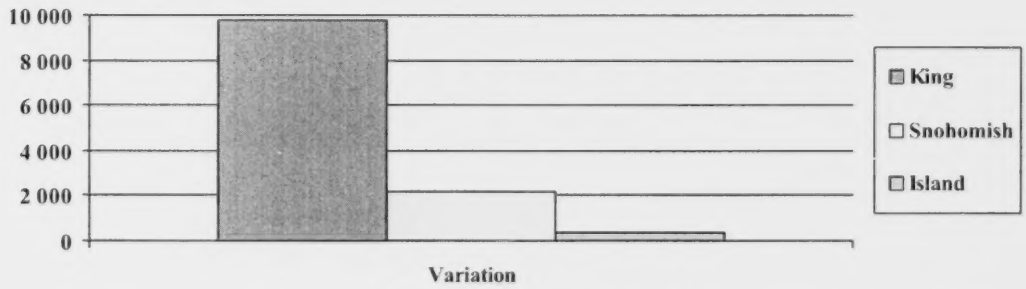
Le rapport du Meyers Group mentionne toutefois un certain nombre de marchés où une perte marquée d'emplois à court terme pourrait ralentir la demande de logements et même engendrer des ventes sur saisie-gagerie sur le marché de la revente, si les conditions ne s'améliorent pas dans les 12 mois. Les marchés de Chicago, de Boston, de New York, de Las Vegas et de San Francisco sont très fragiles en ce moment. Cependant, le marché de Seattle n'est pas inclus dans cette énumération des marchés susceptibles de connaître une baisse de la demande dans le secteur de l'habitation.

## *2.2 EMPLOI*

Entre novembre 2000 et novembre 2001, tous les comtés de la région de Seattle ont connu une baisse de la population active. La baisse la plus importante a été enregistrée dans le comté de King (0,95 %).

**Figure 27**

**Variation de la population active entre novembre 2000 et 2001**
**Marché de la région de Seattle**

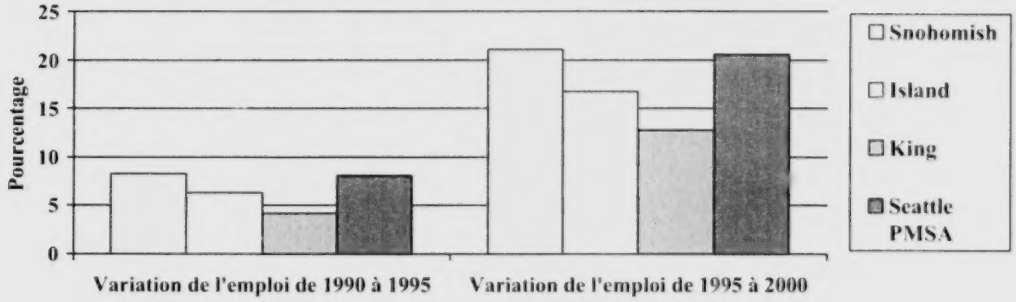



Source : Washington State Employment Security Department, Labor Market and Economic Analysis Branch
Source : http://www.wa.gov/esd/lmea

Il faut interpréter ces renseignements en conjugaison avec la croissance de l'emploi et le taux de chômage. Les données relatives à ces indicateurs sont présentées ci-dessous. Elles montrent qu'entre 1990 et 2000, la croissance de l'emploi la plus importante a eu lieu dans le comté de Snohomish, et que pour l'ensemble du marché de la région de Seattle, la croissance a été beaucoup plus forte de 1995 à 2000 (14,8 %) que de 1990 à 1995 (5,2 %).

**Figure 28**

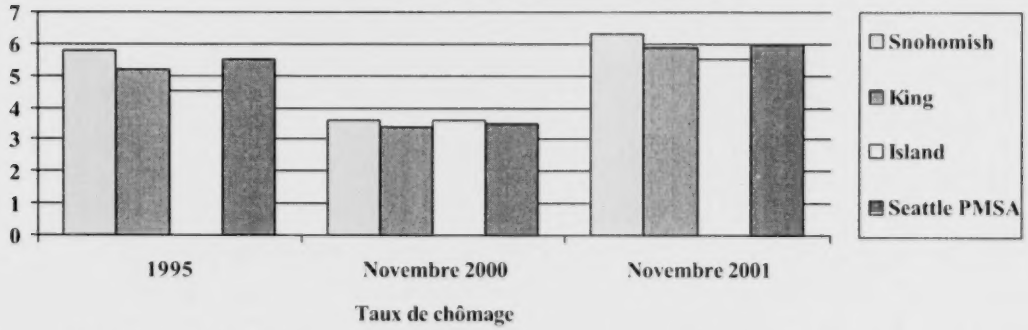
**Variation de l'emploi de 1990 à 1995 et de 1995 à 2000**
**Marché de la région de Seattle**




Source : Washington State Employment Security Department, Labor Market and Economic Analysis Branch
Source : http://www.wa.gov/esd/lmea

**Figure 29**

**Taux de chômage, 1995, novembre 2000 et novembre 2001**
**Marché de la région de Seattle**

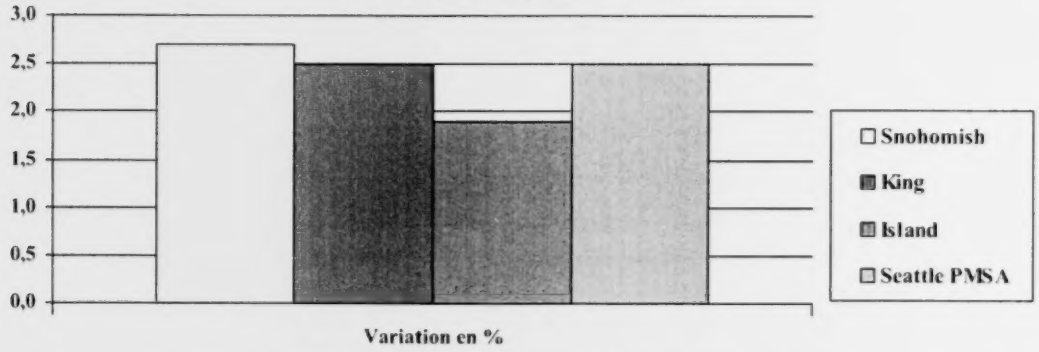



Source : Washington State Employment Security Department, Labor Market and Economic Analysis Branch
Source : http://www.wa.gov/esd/lmea

La variation de l'emploi a été faible dans tous les comtés de la région de Seattle. Le comté de Snohomish affiche le taux de chômage le plus élevé. En novembre 2000, c'est dans le comté de King que l'on retrouvait le plus faible taux de chômage, alors qu'en novembre 2001, c'est dans le comté d'Island. Pour l'ensemble de la région, le taux de chômage a tout d'abord baissé de 5,5 % en 1995 à 3,5 % en novembre 2000, avant de remonter à 6 % en novembre 2001.

**Figure 30**

**Variation du taux de chômage de novembre 2000 à novembre 2001**
**Marché de la région de Seattle**



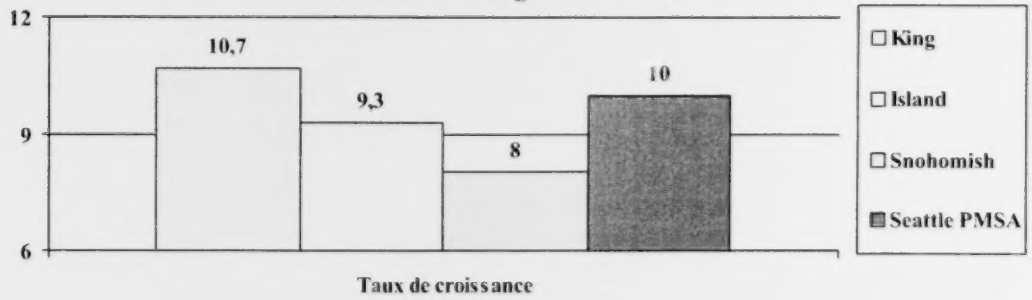

Source : Washington State Employment Security Department, Labor Market and Economic Analysis Branch
Source : http://www.wa.gov/esd/lmea

Comme le montre la figure 30, le taux de chômage a augmenté dans tous les comtés de novembre 2000 à novembre 2001. La plus forte augmentation a eu lieu dans le comté de Snohomish.

Le taux de croissance de l'emploi prévu de 1998 à 2008, tiré de prévisions de l'industrie pour le marché de la région de la région de Seattle, est présenté ci-dessous. Toutefois, en raison des événements du 11 septembre et des répercussions qu'ils risquent d'avoir sur l'économie, il se peut que ces prévisions ne se réalisent pas.

**Figure 31**

**Croissance prévu de l'emploi de 1998 à 2008**
**Marché de la région de Seattle**




Source : Washington State Employment Security Department, Labor Market and Economic Analysis Branch
Source : http://www.wa.gov/esd/lmea

La croissance globale de l'emploi prévue pour le marché de la région de Seattle est de 10 %. La croissance la plus importante devrait avoir lieu dans le comté de King.

## *2.3 PRINCIPAUX SECTEURS D'EMPLOI ET PRINCIPAUX EMPLOYEURS*

Afin de mettre en perspective les renseignements fournis pour le marché de la région de Seattle, nous avons l'aperçu qui suit du secteur de la construction de l'État de Washington en 1997.

**Tableau 1**
**Aperçu du secteur de la construction, État du Washington, 1997**

| Secteur de la construction | Nombre d'entreprises | Nombre d'employés | Masse salariale annuelle (milliers de $) | Livraisons, ventes et réceptions (milliers de $) |
|---|---|---|---|---|
| Construction, promotion immobilière et travaux généraux | 7 517 | 39 947 | 1 273 429 | 10 309 923 |
| Construction résidentielle | 5 952 | 20 584 | 526 141 | 4 565 927 |
| Construction de maisons individuelles | 5 660 | 18 805 | 468 182 | 4 149 635 |
| Construction de collectifs d'habitation | 292 | 1 780 | 57 959 | 416 292 |

Source : U S Census Bureau
Source : www.census.gov/prod/ec97/97c23-wa.pdf

Ce tableau nous montre que plus de la moitié des employés de l'État du Washington travaillant dans le secteur de la construction, de la promotion immobilière et des travaux généraux sont dans le sous-secteur de la construction résidentielle. De plus, 91 % de ces travailleurs oeuvrent dans le sous-secteur de la construction de maisons individuelles.

Le Washington State's Employment Security Department, Labor Market and Economic Analysis Branch fournit de l'information sur l'emploi par secteur. Selon ce rapport, on prévoit une croissance totale de l'emploi de 19,8 % entre 1998 et 2008, soit environ 2 % par année.

**Tableau 2**
**Croissance prévue de l'emploi par secteur, marché de la région de Seattle, 1998 à 2008**

| Secteur | Nombre d'emplois en 1998 | Nombre d'emplois prévus en 2008 | Nombre d'emplois créés ou perdus | Taux de croissance en % |
|---|---|---|---|---|
| Services | 343 600 | 467 000 | 123 400 | 35,9 |
| Gouvernement | 146 800 | 175 700 | 28 900 | 19,7 |
| Commerce de détail | 181 900 | 214 900 | 33 000 | 18,1 |
| Finance, assurance et immobilier | 68 400 | 78 100 | 9 700 | 14,2 |
| Transport et services publics | 72 600 | 82 300 | 9 700 | 13,4 |
| Commerce de gros | 82 000 | 90 100 | 8 100 | 9,9 |
| Construction et exploitation minière | 54 700 | 59 900 | 5 200 | 9,5 |
| Fabrication | 162 200 | 164 400 | 2 200 | 1,4 |
| **Total** | **1 112 200** | **1 332 400** | **220 200** | **19,8** |

Source : Washington State Employment Security Dept. Labor Market and Economic Analysis Branch, Annual Labor Market and Economic Report
Source : http://www.wa.gov/esd/lmea

Le tableau ci-dessus indique qu'une croissance de l'emploi est prévue dans tous les secteurs et que c'est le secteur des services, qui comprend les écoles, les hôpitaux et les services médicaux ainsi que les restaurants et les hôtels, qui connaîtra la plus forte hausse de l'emploi. D'ailleurs, entre 1998 et 2008, on s'attend que 56 % des nouveaux emplois seront créés dans ce secteur. Des huit secteurs présentés, le secteur de la construction se classe septième, avec une croissance prévue de 9,5 %, soit 5 200 emplois, alors que le secteur de la fabrication n'enregistrera qu'une faible hausse de 1,4 %.

Nous avons subdivisé les secteurs présentés dans le tableau ci-dessus afin de déterminer plus précisément lesquels ont le plus de chance de connaître une hausse ou une baisse de l'emploi. Il ressort que, sur le marché de la région de Seattle, les sous-secteurs susceptibles de connaître les plus fortes hausses d'emploi sont : la fabrication de matériel électronique et électrique, la construction lourde, la restauration, les services commerciaux, l'informatique et l'analyse de données ainsi que les soins de santé et l'enseignement. Les secteurs où l'on s'attend à la plus importante baisse de l'emploi sont : la fabrication de matériel de transport, en particulier dans l'industrie aéronautique, la fabrication de biens durables, tels le bois d'œuvre et les autres produits du bois, et la fabrication de biens non durables, tels le pétrole, le charbon et les plastiques.

Une autre source d'information nous fournit des données quant aux principaux secteurs d'emploi par comté de la région de Seattle.

**Tableau 3**
**Secteurs les plus importants dans la région de Seattle, 1999**

| Comté | Secteurs les plus importants selon les résultats financiers de 1999 |
|---|---|
| Island | Militaire, services, gouvernement de l'État et administrations locales |
| King | Services, fabrication de biens durables, commerce de détail |
| Snohomish | Fabrication de biens durables, services, gouvernement de l'État et administrations locales |

Source : Regional Economic Information System Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce, mai 2001-09-28.
Source : http://www.bea.doc.gov/bea/regional/bearfacts/bf10/17/b1017063.htm

Dans la présente conjoncture économique, étant donné que le secteur de la fabrication joue un rôle majeur dans l'économie des comtés de King et de Snohomish, on s'attend que ces comtés enregistrent le plus important recul. De plus, les événements du 11 septembre auront des répercussions directes sur certains des employeurs déjà énumérés, en particulier sur ceux des secteurs de l'assurance et du transport aérien.

Le tableau 4 énumère les employeurs du marché de la région de Seattle comptant 2000 employés ou plus, de même que leurs principaux produits ou services.

**Tableau 4**
**Employeurs les plus importants de la région de Seattle, 2000**

| Employeurs | Comté | Produits ou services | Nombre d'employés |
|---|---|---|---|
| The Boeing Company | King* | Aérospatial | 67 000* |
| Microsoft Corp | King | Logiciels informatiques | 15 400 |
| Safeway Inc. | King | Supermarché | 9 851 |
| NAS Whidbey | Island | Marine américaine | 9 800 |
| Sisters of Providence Health Systems | King | Soins de santé | 9 423 |
| Group Health Cooperatives | King | Soins de santé | 8 800 |
| Nordstrom Inc. | King | Détaillant de mode | 6 756 |
| Alaska Air Group Inc. | King | Société de portefeuille | 6 234 |
| Everett Naval Station | Snohomish | Militaire | 6 087 |
| The Bon Marche | King | Magasin à rayons | 5 409 |
| Albertson's | King | Pharmacie et alimentation au détail | 5 400 |
| Quality Food Centre Inc. | King | Supermarché | 5 200 |
| Virginia Mason Medical Center | King | Soins de santé | 5 200 |
| Weyerhauser Company | King | Produits forestiers | 4 600 |
| Swedish Health Services | King | Soins de santé | 4 444 |
| Safco Corp. | King | Assurance et services | 4 000 |

| Employeurs | Comté | Produits ou services | Nombre d'employés |
|---|---|---|---|
| | | financiers | |
| Washington Mutual | King | Banque | 4 000 |
| Costco Wholesale Inc | King | Commerce de gros | 3 900 |
| Edmonds School District | Snohomish | École publique | 3 777 |
| État de Washington | Snohomish | Gouvernement de l'État | 2 919 |
| Comté de Snohomish | Snohomish | Administration de comté | 2 478 |
| Verizon | Snohomish | Télécommunications | 2 341 |
| BF Goodrich | Snohomish | Fabrication | 2 103 |

* Nombre d'employés dans la région de Puget Sound, qui comprend les comtés de King, de Kitsap, de Pierce et de Snohomish.
Source : Island District Economic Development Council, Economic Development Council of Seattle and King County and Economic Development Council of Snohomish County

En consultant cette liste, nous pouvons remarquer que 16 des 23 employeurs les plus importants du marché de la région de Seattle se retrouvent dans le comté de King. Le comté d'Island ne compte qu'un seul employeur de 2 000 employés ou plus.

Nous allons aussi présenter, dans les tableaux qui suivent, les principaux employeurs de chacun des comtés du marché de la région de Seattle.

Les principaux employeurs du comté d'Island, de même que le type de produits ou de services offerts, sont :

**Tableau 5**
**Principaux employeurs, comté d'Island, 2000**

| Employeurs | Produits ou services | Nombre d'employés |
|---|---|---|
| NAS Whidbey | Marine américaine | 9 800 |
| Oak Habour School District | École publique | 625 |
| Whidbey General Hospital | Soins de santé | 475 |
| Comté d'Island | Gouvernement de comté | 416 |
| Pacific Northwest Bank | Finances | 280 |
| Wal Mart | Commerce de détail | 270 |
| South Whidbey School District | École publique | 264 |
| Skagit Valley Community College | Collège communautaire | 257 |
| Technical Services Inc. | Fabrication | 166 |
| Red Apple Market | Commerce de détail | 150 |
| Careage of Whidbey | Soins de santé | 140 |
| Whidbey Island Bank | Services financiers | 136 |
| Ville d'Oak Harbour | Administration locale | 135 |

Source : Island District Economic Development Council

Les principaux employeurs du comté de King, de même que les produits ou services offerts, sont :

**Tableau 6**
**Principaux employeurs, comté de King, 2000**

| Employeurs | Produits ou services | Nombre d'employés |
|---|---|---|
| The Boeing Company | Aérospatial | 42 815* |
| Microsoft Corp | Logiciels informatiques | 15 400 |
| Safeway Inc. | Supermarché | 9 851 |
| Sisters of Providence Health Systems | Soins de santé | 9 423 |
| Group Health Cooperatives | Soins de santé | 8 800 |
| Nordstrom Inc. | Détaillant de mode | 6 756 |
| Alaska Air Group Inc. | Société de portefeuille | 6 234 |
| The Bon Marche | Magasin à rayons | 5 409 |
| Albertson's | Pharmacie et alimentation au détail | 5 400 |
| Quality Food Centre Inc. | Supermarché | 5 200 |
| Virginia Mason Medical Center | Soins de santé | 5 200 |
| Weyerhauser Company | Produits forestiers | 4 600 |
| Swedish Health Services | Soins de santé | 4 444 |
| Safco Corp. | Assurance et services financiers | 4 000 |
| Washington Mutual | Banque | 4 000 |
| Costco Wholesale | Commerce de gros | 3 900 |

* Nombre d'employés dans la région de Puget Sound, qui comprend les comtés de King, de Kitsap, de Pierce et de Snohomish.
Source : Economic Development Council of Seattle and King County

Les principaux employeurs du comté de Snohomish, de même que les produits ou services offerts, sont :

**Tableau 7**
**Principaux employeurs, comté de Snohomish, 2000**

| Employeur | Produit ou service | Nombre d'employés |
|---|---|---|
| Boeing Company | Aérospatial | 24 185 |
| Everett Naval Station | Militaire | 6 087 |
| Edmonds School District | École publique | 3 777 |
| État de Washington | Gouvernement de l'État | 2 919 |
| Comté de Snohomish | Administration de comté | 2 478 |
| Verizon | Télécommunications | 2 341 |
| BF Goodrich | Fabrication | 2 103 |
| Premera Blue Cross | Soins de santé | 1 800 |
| Advanced Technology Laboratories | Fabrication | 1 639 |
| Marysville School District | École publique | 1 300 |
| Fluck | Fabrication | 1 257 |
| Everett School District | École publique | 1 100 |
| Ville d'Everett | Administration locale | 1 060 |
| Stevens Healthcare | Soins de santé | 1 033 |
| Providence General Medical Center | Soins de santé | 1 008 |

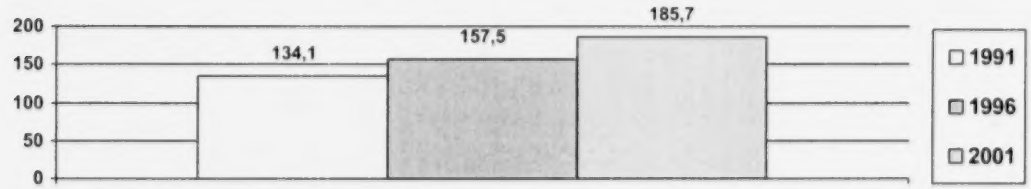
Source : Economic Development Council of Snohomish County, Inc.

## *2.4 COÛT DE LA VIE*

L'évolution du coût de la vie depuis les dix dernières années dans la région de Seattle (Seattle PMSA) est montrée ci-dessous. En fait, l'indice des prix à la consommation a augmenté de 17,4 % entre 1991 et 1996 et de 17,9 % entre 1996 et 2001.

**Figure 32**

**Indice des prix à la consommation**
**Marché de la région de Seattle, 1991, 1996 et 2001**




Source : Bureau of Labor Statistics, U.S. Department of Labor
Source : http://www.bls.gov/cpi/home.htm

## 2.5 *FORCES ET FAIBLESSES DE L'ÉCONOMIE LOCALE*

Nous avons déjà vu que l'on s'attend, au cours des quelques prochaines années, à une baisse de la fabrication de certains biens durables et non durables, mais que la production d'autres biens allait continuer à croître. Le tableau suivant donne un aperçu des forces et faiblesses de l'économie de la région de Seattle.

**Tableau 8**
**Secteurs à forte et faible croissance**
**Marché de la région de Seattle, 1989 à 1999**

| Comté | Secteurs à forte croissance entre 1989 et 1999 | Secteurs à faible croissance entre 1989 et 1999 |
|---|---|---|
| Island | Gouvernement et administrations locales | Militaire |
| King | Services | Fabrication de biens durables |
| Snohomish | Finance, assurance et immobilier | Commerce de détail |

Source : Regional Economic Information System Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce, mai 2001-09-28.
Source : http://www.bea.doc.gov/bea/regional/bearfacts/bf10/17/b1017063.htm

En consultant ce tableau et celui des principaux employeurs par comté, on s'aperçoit que seulement deux de ces employeurs font partie des « secteurs à faible croissance » : Boeing, qui compte 98 440 employés dans la région de Puget Sound, et NAS Whidbey, qui emploie 9 800 personnes dans le comté d'Island. Il est fort probable que les événements du 11 septembre 2001 stimuleront l'activité dans le secteur militaire, mais on ne pourra mesurer les effets de cette stimulation avant un certain temps. De plus, le secteur « finance, assurance et immobilier », qui était un des secteurs en forte croissance dans le comté de Snohomish, sera ébranlé par les pertes enregistrées à la suite de ces événements tragiques.

# 3.0 TENDANCES DU MARCHÉ DE L'HABITATION

## *3.1 TAILLE ET CROISSANCE DU PARC DE LOGEMENTS*

Sur le marché de la région de Seattle, le parc de logements comprend différents types d'immeubles.

**Tableau 9**
**Parc de logements, région de Seattle, 2000**

| Comté | Logements individuels | Imm. 2 log. | Imm. 3 à 50 log. | Imm. 50 log. et + | Autres | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Island | 19 953 | 1 157 | 2 540 | 0 | 4 480 | 28 130 |
| King | 428 775 | 32 994 | 191 639 | 31 116 | 32 410 | 716 934 |
| Snohomish | 146 598 | 10 948 | 40 030 | 3 919 | 27 098 | 228 593 |
| **Total** | **595 326** | **45 099** | **234 209** | **35 035** | **63 988** | **973 657** |

Source : EASI Demographics Inc., 2001

La catégorie « autres » comprend les maisons préfabriquées.

Le nombre de permis de construire délivrés à l'égard de bâtiments résidentiels en propriété privée, le nombre de logements et les coûts de construction pour l'année 2000 figurent ci-dessous.

**Tableau 10**
**Permis de construire délivrés, marché de la région de Seattle, 2000**

| Comté | Types d'immeubles | Nombre de bâtiments | Nombre de logements | Coûts de construction |
|---|---|---|---|---|
| **Island** | Individuel | 540 | 540 | 75 332 538 |
| | Imm. 2 logements | 7 | 14 | 1 127 295 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 4 | 15 | 950 386 |
| | Imm. 5 log. et plus | 0 | 0 | 0 |
| | **Total** | **551** | **569** | **77 410 219** |
| **King** | Individuel | 4 483 | 4 483 | 874 743 489 |
| | Imm. 2 logements | 104 | 208 | 21 574 380 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 131 | 474 | 42 407 365 |
| | Imm. 5 log. et plus | 233 | 6 561 | 439 654 846 |
| | **Total** | **4 951** | **11 726** | **1 378 380 071** |
| **Snohomish** | Individuel | 3 821 | 3 821 | 473 505 009 |
| | Imm. 2 logements | 102 | 204 | 16 696 365 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 21 | 74 | 5 466 783 |
| | Imm. 5 log. et plus | 156 | 2 012 | 144 197 451 |
| | **Total** | **4 100** | **6 111** | **639 865 608** |
| **Total** | Individuel | 8 844 | 8 844 | 1 423 581 036 |
| | Imm. 2 logements | 213 | 426 | 39 398 040 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 156 | 563 | 48 824 534 |
| | Imm. 5 log. et plus | 389 | 8 573 | 583 852 297 |
| | **Total** | **9 602** | **18 406** | **2 095 655 907** |

Source : U.S. Census Bureau, permis de construire
Source : http://tier2.census.gov/CGI-WIN/BLDGPRMT/PRMTPLAC.EXE

Les maisons individuelles prédominent dans tous les comtés de la région de Seattle. C'est dans le comté de King que l'on retrouve la majorité des maisons jumelées et des autres immeubles collectifs.

**Tableau 11**
**Permis de construire délivrés par type d'immeuble et par comté**
**Marché de la région de Seattle, 2000**

| Comté | Types d'immeubles | % du total construit dans le comté | % du total construit dans la région |
|---|---|---|---|
| Island | Individuel | 94,9 | 6,1 |
| | Imm. 2 logements | 2,5 | 3,3 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 2,6 | 2,7 |
| | Imm. 5 log. et plus | 0 | 0 |
| | **Total** | **100,0** | **3,1** |
| King | Individuel | 38,2 | 50,7 |
| | Imm. 2 logements | 1,8 | 48,8 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 4,0 | 84,2 |
| | Imm. 5 log. et plus | 56,0 | 76,5 |
| | **Total** | **100,0** | **63,7** |
| Snohomish | Individuel | 62,5 | 43,2 |
| | Imm. 2 logements | 3,3 | 47,9 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 1,2 | 13,1 |
| | Imm. 5 log. et plus | 32,9 | 23,5 |
| | **Total** | **100,0** | **33,2** |
| Total | Individuel | 48,0 | 100,0 |
| | Imm. 2 logements | 2,3 | 100,0 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 3,1 | 100,0 |
| | Imm. 5 log. et plus | 46,6 | 100,0 |
| | **Total** | **100,0** | **100,0** |

Source : U.S. Census Bureau, permis de construire.
Source : http://tier2.census.gov/CGI-WIN/BLDGPRMT/PRMTPLAC.EXE

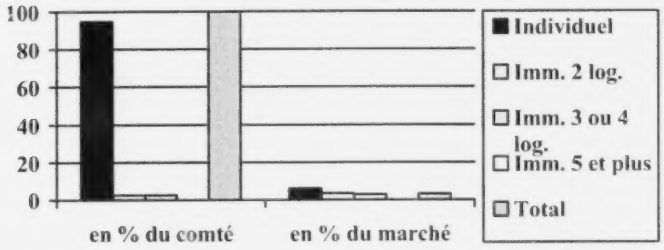
Comme on pouvait s'y attendre, c'est dans le comté de King que le plus grand nombre de permis de construire a été délivré (63,7 %), suivi du comté de Snohomish (33,2 %). Seulement 3,1 % des permis délivrés sur le marché de la région de Seattle l'ont été dans le comté d'Island. En fait, le comté de King domine pour tous les types d'immeubles. En 2000, 50,7 % des maisons individuelles ont été bâties dans ce comté, comparativement à 43,2 % pour le comté de Snohomish et à 6,1 % pour le comté d'Island. Pour les immeubles de deux logements, le comté de King (48,8 %) dépasse légèrement celui de Snohomish (47,9 %). Les immeubles comptant de 3 ou 4 logements consistent habituellement en triplex ou en quadruplex. Cette catégorie est la plus fréquente dans le comté de King (84,2 %), suivi des comtés de Snohomish (23,5 %) et d'Island (2,7 %). Les permis de construire pour l'aménagement de bâtiments de 5 logements ou plus, y compris les immeubles d'appartements et de logements en copropriété, ont été principalement délivrés dans le comté de King, avec 76,5 % du total, suivi du comté de Snohomish, avec 23,5 %.

Le pourcentage, par comté, de logements construits par type d'immeuble est montré ci-dessous. Il est accompagné d'un graphique représentant le pourcentage d'immeubles de chaque type par

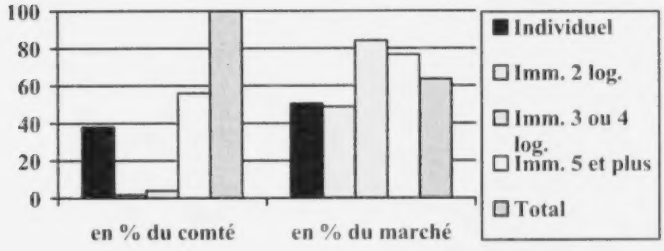
comté comparativement à l'ensemble de la région de Seattle. En 2000, par exemple, 6,1 % du nombre total de maisons individuelles construites l'ont été dans le comté d'Island, alors que ce pourcentage baisse à 3,3 % pour les immeubles à deux logements (maisons jumelées).

**Figure 33**
**Pourcentage, par comté, de logements construits par type d'immeuble, 2000**

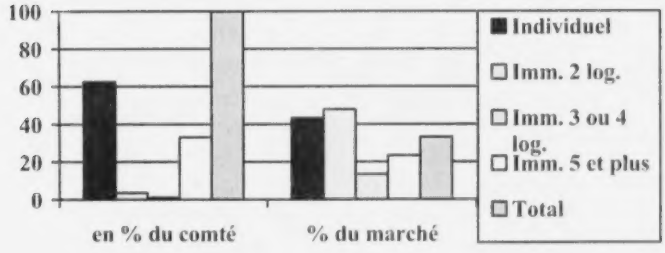
**Comté d'Island**




**Comté de King**




**Comté de Snohomish**




Source : U.S. Census Bureau, permis de construire
Source : http://tier2.census.gov/CGI-WIN/BLDGPRMT/PRMTPLAC.EXE

Le tableau suivant présente la variation de la valeur moyenne par logement des permis de construire entre 1999 et 2000, selon le type d'immeuble et par comté.

**Tableau 12**
**Variation de la valeur par logement des permis de construire**
**Marché de la région de Seattle, 1999 à 2000**

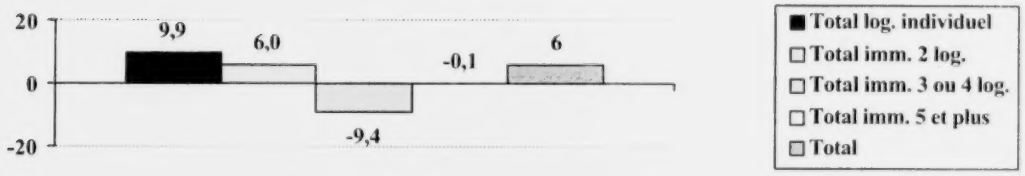
| Comté | Types d'immeubles | Coût par log. en 1999 | Coût par log. en 2000 | Écart en % |
|---|---|---|---|---|
| **Island** | Individuel | 135 066 | 139 505 | 3,3 |
| | Imm. 2 log. | 104 028 | 80 521 | -22,6 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | n/d | 63 359 | n/d |
| | Imm. 5 et plus | 73 716 | n/d | n/d |
| | **Total** | **133 093** | **136 046** | **2,2** |
| **King** | Individuel | 172 444 | 195 125 | 13,2 |
| | Imm. 2 log. | 98 174 | 103 723 | 5,7 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 91 822 | 89 467 | -2,6 |
| | Imm. 5 et plus | 69 650 | 67 010 | -3,8 |
| | **Total** | **111 893** | **117 549** | **5,1** |
| **Snohomish** | Individuel | 119 776 | 123 922 | 3,5 |
| | Imm. 2 log. | 76 600 | 81 845 | 6,8 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 104 032 | 73 875 | -29,0 |
| | Imm. 5 et plus | 64 573 | 71 669 | 11,0 |
| | **Total** | **98 305** | **104 707** | **6,5** |
| **Total** | Individuel | 146 499 | 160 966 | 9,9 |
| | Imm. 2 log. | 87 234 | 92 484 | 6,0 |
| | Imm. 3 ou 4 log. | 95 728 | 86 722 | -9,4 |
| | Imm. 5 et plus | 68 205 | 68 104 | -0,1 |
| | **Total** | **107 458** | **113 857** | **6,0** |

Source : U.S. Census Bureau, permis de construire
Source : http://tier2.census.gov/CGI-WIN/BLDGPRMT/PRMTPLAC.EXE

Le diagramme ci-dessous présente la variation, entre 1999 et 2000, de la valeur par logement des permis de construire délivrés par type d'immeuble sur le marché de la région de Seattle.

**Figure 34**

**Variation en % de la valeur des permis de construire délivrés par logement selon le type d'immeuble, de 1999 à 2000**
**Marché de la région de Seattle**




Source : U.S. Census Bureau, permis de construire
Source : http://tier2.census.gov/CGI-WIN/BLDGPRMT/PRMTPLAC.EXE

Globalement, la valeur par logement des permis de construire a augmenté de 6 % entre 1999 et 2000. Le prix des permis pour les logements individuels a augmenté dans tous les comtés, la plus forte hausse ayant été enregistrée dans le comté de King (13,2 %). La valeur des permis de construire par logement pour les immeubles de deux logements a augmenté au total de 6 %, bien que le comté d'Island ait enregistré une baisse de 22,6 %.

La valeur des permis pour les immeubles de 3 ou 4 logements a baissé de 9,4 % au cours de cette période, le comté de Snohomish enregistrant la plus importante baisse (29 %). Enfin, dans l'ensemble de la région de Seattle, la valeur des permis de construire pour les immeubles de cinq logements et plus a fléchi de 0,1 %, malgré une hausse de 11 % dans le comté de Snohomish.

## *3.2 TAUX D'INOCCUPATION DES LOGEMENTS LOCATIFS*

Les taux d'inoccupations réels des logements locatifs sur le marché de la région de Seattle figurent dans le tableau ci-dessous.

**Tableau 13**
**Taux d'inoccupation, marché de la région de Seattle, 1990 et 2000**

| Comté | Taux d'inoccupation en 1990 | Taux d'inoccupation en 2000 | Variation entre 1990 et 2000 | Pourcentage de logements locatifs en 2000 |
|---|---|---|---|---|
| Island | 3,7 | 5,1 | +1,4 | 29,9 |
| King | 5,6 | 4,2 | -1,4 | 40,2 |
| Snohomish | 7,6 | 5,5 | -2,1 | 32,2 |
| **Total** | **5,6** | **4,9** | **-0,7** | **34,1** |

Source : U.S. Census Bureau, recensement de 2000 et de 1990
Source : http:/factfinder.census.gov

Comme l'indique le tableau 13, le taux d'inoccupation a diminué dans les comtés de King et de Snohomish et a augmenté dans le comté d'Island. Le recul dans le comté de King est particulièrement important, puisque 40,2 % des logements y sont offerts en location.

## *3.3 PRIX DE REVENTE DES LOGEMENTS*

Le tableau qui suit présente le prix de revente actuel des logements pour la grande région de Seattle.

**Tableau 14**
**Prix de revente des maisons individuelles et des logements en copropriété**
**Marché de la région de Seattle, février 2001 et février 2002**

| Comté | Prix médian ($) pour maisons individuelles, février 2001 | Prix médian ($) pour maisons individuelles, février 2002 | Variation % | Prix médian ($) log. en copropriété, février 2001 | Prix médian ($) log. en copropriété, février 2001 | Var. % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| King | 250 000 $ | 272 000 $ | +8,8 % | 165 975 $ | 169 995 $ | +2,4 % |
| Snohomish | 210 000 $ | 219 300 $ | +4,4 % | 132 835 $ | 152 950 $ | +15,1 % |

Source : Washington State Information Network, www.nwrealestate.com/nwrpub/common/mktg.html

Le nombre de ventes de maisons individuelles a diminué de 9,2 % entre février 2001 et février 2002 dans le comté de King, mais il a augmenté de 3,67 % dans le comté de Snohomish. Pendant cette période, le nombre de ventes de logements en copropriété a augmenté dans les comtés de King et de Snohomish, ce dernier affichant une hausse de 39,5 % (de 76 à 106 logements).

**Tableau 15**
**Prix de revente des immeubles de tous types**
**Marché de la région de Seattle, février 2001 et février 2002**

| Comté | Prix médian, février 2002 | Prix médian, février 2001 | Variation (%) | Nombre de jours moyen sur le marché de la revente, février 2002 |
|---|---|---|---|---|
| King | 245 711 $ | 230 000 $ | +6,8 % | 57 |
| Snohomish | 207 000 $ | 201 000 $ | +3,0 % | 58 |

Source : Washington State Information Network, www.nwrealestate.com/nwrpub/common/mktg.html

En février 2002, dans le comté de King, les maisons individuelles sont restées en moyenne moins longtemps sur le marché de la revente que les logements en copropriété (55 jours contre 63). Dans le comté de Snohomish, le contraire s'est produit. En effet, les logements en copropriété se sont écoulés en 50 jours en moyenne sur le marché de la revente, comparativement à 59 jours pour les maisons individuelles. En février, le marché des logements en copropriété s'appropriait 23 % du marché de la revente dans le comté de King, et 15 % dans le comté de Snohomish.

Le 6 mars 2002[6], le Washington State Information Network a publié son *Real Estate News* pour la période de février 2002. Cet article mentionne que bien que le nombre de ventes en février 2002 ait été quelque peu inférieur à l'année précédente, le marché est « d'une résistance surprenante »[7]. Plusieurs facteurs ont contribué à maintenir la vigueur du marché, tels les faibles taux d'intérêt, un grand choix d'habitations disponibles dans toutes les gammes de prix et un temps clément.

[6] Puget Sound Area Homes Sales Still Strong Despite Economic Wories, The Washington State Information Network, Real Estate News, Northwest MLS Press Release, le 6 mars 2002 www.nwrealestate.com/nwrpub/common/news.html

[7] Ibid.

# ANNEXE II : PROJETS DOMICILIAIRES À L'ÉTAPE DE LA PLANIFICATION OU DES PREMIERS AMÉNAGEMENTS

## 1.0 PROJETS DOMICILIAIRES À L'ÉTAPE DE LA PLANIFICATION OU DES PREMIERS AMÉNAGEMENTS

La liste qui suit présente certains des projets se trouvant à l'étape de la planification ou des premiers aménagements dans l'ensemble de la région. Cette liste est ordonnée selon le nom de la municipalité où le chantier est situé. On trouvera les coordonnées de ces constructeurs à l'Annexe III, section 2.0.

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains (pi$^2$) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| D B Johnson Construction | Brickwood | Arlington | Individuel | 857-1533 | 2 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| Grandview Homes | Crown Ridge Estates Division 3 | Arlington | Individuel | 1220-2596 | 3 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| Lozier Homes | Hamptons at Glen Eagle | Arlington | Individuel | 1818-2282 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Metco Homes | Legends at Gleneagle | Arlington | Individuel | 1353-2000 | 2 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| Metco Homes | Legends at Gleneagle | Arlington | M. en rangée | 1518-1840 | 3 à 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| Anderson Tedrick Custom Homes | Dorrie Lane | Auburn | Individuel | 2512-3204 | 3 à 4 | 300 000 à 440 000 $ |
| Chaffey Homes | Crystal Meadows | Auburn | Individuel | 2434-3059 | 4 | 260 000 à 360 000 $ |
| Long Classic Homes Ltd | Star Lake Glen | Auburn | Individuel | 2092-2900 | 3 | 240 000 à 300 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Ashland at Lakeland | Auburn | Individuel | 2165-2940 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Eastpointe at Lakeland | Auburn | Individuel | 1250-1755 | 3 à 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Evergreen at Lakeland | Auburn | M. en rangée | 1630-2230 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Waterford at Lakeland | Auburn | M. en rangée | 1030-1720 | 2 à 3 | 140 000 à 240 000 $ |
| Schneider Homes Inc | Hazelwood Crest | Auburn | Individuel | 1600-1975 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Tarragon Communities Inc | Foxwood Townhomes | Auburn | M. en rangée | 1244-1481 | 2 à 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| Tarragon Communities Inc | Heatherwood Condos | Auburn | Copropriété | 748-1145 | 1 à 3 | 100 000 à 160 000 $ |
| Touchstone Homes | Dorrie Lane | Auburn | Individuel | 2500-3386 | 4 | 360 000 à 440 000 $ |
| Bennett Homes | Brookside | Bellevue | Individuel | 3450-4000 | 4 à 5 | 760 000 à 840 000 $ |
| Camwest Development | Fairwind at Lakemont | Bellevue | Individuel | 2012-3432 | 3 à 4 | 400 000 à 540 000 $ |

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains ($pi^2$) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Conner Homes | Bellemont | Bellevue | Individuel | 2420-3090 | 3 à 4 | 360 000 à 600 000 $ |
| Construction Associates | Astoria | Bellevue | Copropriété | 483-1572 | Studio-2 | 140 000 à 700 000 $ |
| Cosmos Development | Bellevue Pacific Tower | Bellevue | Copropriété | 2604-3043 | 3 | plus de 100 000 $ |
| Su Development | Palazzo | Bellevue | Copropriété | 847-2003 | 1 à 2 | 260 000 à 860 000 $ |
| Critchlow Homes Inc | Woodland Meadows | Bothell | Individuel | 2572-3770 | 3 à 4 | 360 000 à 560 000 $ |
| Murray Franklyn | Fox Glove at Canyon Park | Bothell | Individuel | 2768-3460 | 3 à 4 | 360 000 à 460 000 $ |
| Puget Homes | Falcon View | Bothell | Individuel | 2170-3135 | 3 à 4 | 300 000 à 400 000 $ |
| Select Homes | Columbia Park | Bothell | Individuel | 1956-2388 | 3 à 4 | 240 000 à 340 000 $ |
| Skillingstad Construction | Chadwick Farms | Bothell | M. en rangée | 1430-1890 | 2 à 3 | 240 000 à 260 000 $ |
| Steven D Anderson | Canyon Ridge | Bothell | Individuel | 1978-3000 | 3 à 4 | 260 000 à 400 000 $ |
| Powell Homes | Simsbury | Burien | Copropriété | 1238-1606 | 2 | 200 000 à 300 000 $ |
| Schneider Homes Inc | Lake Joy/The Reserve | Carnation | Individuel | 2692-3154 | 4 | 460 000 à 500 000 $ |
| Dreamcraft Homes | Covington Woods | Covington | Individuel | 1460-2280 | 1 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Powell Homes | Redondo Bluffs | Des Moines | Individuel | 1920-2078 | 4 à 5 | 200 000 à 260 000 $ |
| Rushforth Construction Co | Beachstone Condominiums | Des Moines | Copropriété | 1246-2702 | 2 | 100 000 à 540 000 $ |
| Belmark Homes | Alderwood Grove | Duvall | Individuel | 1122-1968 | 2 à 3 | 160 000 à 240 000 $ |
| Belmark Industries | Alderwood Grove I | Duvall | Individuel | 1586 | 3 | 200 000 à 240 000 $ |
| Belmark Industries | Alderwood Grove II | Duvall | Individuel | 1582-1968 | 2 à 3 | 200 000 à 260 000 $ |
| HHB Homes | Braithburn Estates | Duvall | Individuel | 2045-2480 | 3 à 4 | 260 000 à 340 000 $ |
| Newhall Homes | Big Rock Ridge | Duvall | Individuel | 2133-2480 | 4 | 260 000 à 340 000 $ |
| Pacific Ridge Homes | Cascade Meadows | Duvall | Individuel | 1520-1960 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Brunner Brothers Inc | Bella Coola | Edmonds | Copropriété | 574-1014 | 1 à 2 | 160 000 à 200 000 $ |
| Marshall Homes Inc | Estates at Olympic View | Edmonds | Individuel | 2036-2654 | 3 | 340 000 à 400 000 $ |
| Sundquist Homes | Montclair Condo | Edmonds | Copropriété | 1123-1421 | 1 à 2 | 200 000 à 260 000 $ |
| Sundquist Homes | Montclair Townhouses | Edmonds | M. en rangée | 1022-1771 | 2 à 3 | 160 000 à 300 000 $ |
| Westar Homes | Estates at Olympic View | Edmonds | Individuel | 2241-2600 | 4 | 340 000 à 400 000 $ |
| Bayside Condos LLC | Bayside Condominiums | Everett | Copropriété | 650-1420 | 1 à 3 | - de 100 000 à 240 000 $ |
| Belmark Industries | Village/Cottage Lane V | Everett | Individuel | 1324-1755 | 2 à 3 | 140 000 à 160 000 $ |
| Belmark Industries | Village/Cottage Lane VI | Everett | Individuel | 1324-1755 | 2 à 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| Calibre Homes Inc | Pinehurst | Everett | Individuel | 2056-2900 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Casino Associates | Victoria Park | Everett | Copropriété | 734-1468 | 1 à 3 | - de 100 000 à 160 000 $ |
| Critchlow Homes Inc | Hilton Place/Cascade Highlands | Everett | Individuel | 2354-2422 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains ($pi^2$) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Emerald Gardens | Emerald Gardens | Everett | Copropriété | 1070-1190 | 2 à 3 | 140 000 à 160 000 $ |
| Grandview Homes | Grand Condominium | Everett | Copropriété | 1113-2226 | 2 à 3 | 140 000 à 360 000 $ |
| Lexington Fine Homes | Georgetown Estates | Everett | Individuel | 2200-3059 | 3 à 4 | 300 000 à 400 000 $ |
| McCaugherty Development Companies | Woodlands | Everett | Copropriété | 1009-1306 | 2 à 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| Murphy Construction | Pinehurst | Everett | Individuel | 1934-3026 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Norco Construction | Vista Ridge | Everett | Individuel | 1500-1780 | 3 à 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| Quadrant Homes | Donegal Lane | Everett | Individuel | 1102-2874 | 2 à 4 | 160 000 à 260 000 $ |
| Quadrant Homes | Pinehurst | Everett | Individuel | 1670-3405 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| R Gregory E Ellis Custom Home Builders | Georgetown Estates | Everett | Individuel | 2-056-2965 | 3 à 4 | 260 000 à 400 000 $ |
| Rose Homes | Vista Ridge | Everett | Individuel | 1353-1561 | 3 | 160 000 à 200 000 $ |
| Stafford Homes | Walden Park Condominium | Everett | Copropriété | 609-3000 | 1 à 3 | 100 000 à 160 000 $ |
| Stafford Homes | Walden Park Townhouses | Everett | M. en rangée | 1393-1678 | 3 | 160 000 à 240 000 $ |
| Woodhaven Homes | Hilton Place/Cascade Highlands | Everett | Individuel | 2137-2415 | 4 | 260 000 à 300 000 $ |
| Dreamcraft Homes | Campus Court | Federal Way | Individuel | 1460-2280 | 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Harbour Homes | Cedar Heights Estates | Federal Way | Individuel | 1740-2598 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| Norris Homes | Enchanted Meadows | Federal Way | Individuel | 2765-2992 | 4 | 260 000 à 340 000 $ |
| Powell Homes | Bluffs at Redondo | Federal Way | Individuel | 1835-2078 | 4 à 5 | 200 000 à 260 000 $ |
| Steve Burnstead Construction | Harbour Ridge/Heritage Park | Federal Way | Individuel | 1850-2509 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| D B Johnson Construction | Vista Estates | Gold Bar | Individuel | 1221-2171 | 3 à 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| D B Johnson Construction | Meadows | Granite Falls | Individuel | 806-1289 | 2 à 4 | 140 000 à 160 000 $ |
| Norco Construction | Alpine Manor | Granite Falls | Individuel | 1208-1340 | 3 | 140 000 à 160 000 $ |
| Bennett Homes | Div. 19 at Issaquah Highlands | Issaquah | Individuel | 2658-3000 | 3 à 4 | 400 000 à 500 000 $ |
| Camwest Development | Cascade Lookout | Issaquah | Individuel | 1699-2120 | 3 | 260 000 à 400 000 $ |
| Chaffey Homes | Arbors at Pine Lake | Issaquah | Individuel | 3222-4081 | 3 à 4 | 540 000 à 640 000 $ |
| Design Guild Homes | Ashland at Issaquah Highlands | Issaquah | Individuel | 3423-3830 | 4 | 660 000 à 760 000 $ |
| Murray Franklyn | Autumn Meadows | Issaquah | Individuel | 2499-4036 | 3 à 4 | 360 000 à 500 000 $ |
| Northward Homes Inc | Cottage Lane, Issaquah Highlands | Issaquah | M. en rangée | 2077-2243 | 3 | 300 000 à 360 000 $ |
| Rainier Homes | Ashland at Issaquah | Issaquah | Individuel | 3095-3386 | 4 | 460 000 à 560 000 $ |

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains (pi²) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Highlands | | | | | |
| Sierra Homes | Highlands at Sycamore | Issaquah | Individuel | 3534-3992 | 4 | 640 000 à 660 000 $ |
| South Ridge 90 LLC | Day Break Condominiums | Issaquah | Copropriété | 850-1250 | 1 à 2 | 140 000 à 240 000 $ |
| Swanson-Dean Daewoo LLP | Forest Village at Providence Point | Issaquah | M. en rangée | 1193-2832 | 2 à 4 | 160 000 à 400 000 $ |
| Swanson-Dean Daewoo LLP | Highland Village at Providence | Issaquah | Copropriété | 1285-2270 | 2 | 200 000 à 400 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Ashton Woods | Issaquah | Individuel | 2983-5290 | 4 à 5 | 660 000 à plus de 1 000 000 $ |
| Colonial Development LLC | Emily Lane | Kenmore | M. en rangée | 1420-1438 | 2 à 3 | 160 000 à 240 000 $ |
| Four Suns Inc | Copper Creek | Kenmore | Individuel | 1659-2172 | 3 | 240 000 à 300 000 $ |
| NIAD Builders Inc | Finn Hill Estates | Kenmore | Individuel | 2281-2722 | 3 à 4 | 300 000 à 400 000 $ |
| Schneider Homes Inc | Heritage Place | Kenmore | Individuel | 2100-2400 | 3 | 260 000 à 340 000 $ |
| Centex Homes | Southridge | Kent | Individuel | 2342-3256 | 4 | 260 000 à 340 000 $ |
| Curtis Lang Custom Homes | Andrew's Landing | Kent | Individuel | 2472-4000 | 4 | 340 000 à 400 000 $ |
| Curtis Lang Custom Homes | Cedar Parke | Kent | Individuel | 2012-2641 | 4 | 240 000 à 340 000 $ |
| Dreamcraft Homes | Emerald Ridge | Kent | Individuel | 1814-2380 | 4 à 5 | 200 000 à 300 000 $ |
| Harbour Homes | Hillside Manor | Kent | Individuel | 1740-2598 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| Harbour Homes | Pacific Parke | Kent | Individuel | 2042-2598 | 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Horizon Homes Co | Copper Ridge | Kent | Individuel | 1838-1968 | 4 | 200 000 à 240 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Heights at River View | Kent | Individuel | 1589-2330 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Summit at River View | Kent | M. en rangée | 1036-1887 | 2 à 3 | 160 000 à 260 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Terrace at River View | Kent | Copropriété | 800-1153 | 1 à 2 | 100 000 à 160 000 $ |
| Quadrant Homes | Berkshire Glen | Kent | Individuel | 1670-3891 | 2 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| Shamrock Development | Erin Glade | Kent | Individuel | 1872-2198 | 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Bennett Homes | Ashford on Rosehill | Kirkland | Individuel | 2743-3547 | 4 | 540 000 à 640 000 $ |
| Bennett Homes | Crescent Ridge | Kirkland | Individuel | 2743-3302 | 4 | 460 000 à 560 000 $ |
| Centex Homes | Braeburn | Kirkland | Individuel | 1617-2706 | 3 à 5 | 260 000 à 360 000 $ |
| Chaffey Homes | Enclave | Kirkland | Individuel | 2190-2533 | 3 à 4 | 300 000 à 360 000 $ |
| Heritage Homes | Esther Lane | Kirkland | Individuel | 1893-2307 | 3 à 4 | 340 000 à 400 000 $ |
| Lux Homes LLC | Houghton-Lake View Drive | Kirkland | Individuel | 4200 | 4 | plus de 100 000 $ |
| Lux Homes LLC | West of Market | Kirkland | Individuel | 3488 | 4 | 960 000 à 1 000 000 $ |
| Murray Franklyn | Cascade Ridge | Kirkland | Individuel | 3456-4800 | 3 à 4 | 5000 000 à 800 000 $ |
| New Investments Inc | Chelsea Courte | Kirkland | Copropriété | 875-1326 | 1 à 3 | 140 000 à 300 000 $ |

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains (pi²) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Pacific Huts & Castles | Apple Tree Lane | Kirkland | Individuel | 2120-2500 | 4 à 5 | 340 000 à 360 000 $ |
| Sinclair Thimgan Homes | Calibria | Kirkland | Individuel | 2200-2660 | 3 à 4 | 360 000 à 460 000 $ |
| Sinclair Thimgan Homes | Esther Park | Kirkland | Individuel | 2540-2700 | 4 | 440 000 à 500 000 $ |
| Belmark Homes | Village | Lake Stevens | Individuel | 1122-2232 | 2 à 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| Buchan Properties LLC | Crossing at Catherine Creek | Lake Stevens | Individuel | 1742-2260 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| C W Bright Construction Company | Mission Ridge | Lake Stevens | Individuel | 1223-2471 | 3 à 5 | 140 000 à 260 000 $ |
| Calibre Homes Inc | Kensington Estates | Lake Stevens | Copropriété | 3174-3290 | 4 | 360 000 à 400 000 $ |
| Calibre Homes Inc | Kensington Estates | Lake Stevens | Individuel | 2233-3780 | 3 à 4 | 340 000 à 460 000 $ |
| Denali Homes | Pilchuck Heath | Lake Stevens | Individuel | 2191-2250 | 3 à 4 | 260 000 à 300 000 $ |
| Homestead NW Development Co | Baker Vista | Lake Stevens | Individuel | 1581-2760 | 3 à 5 | 200 000 à 300 000 $ |
| Metco Homes | Bridgeport | Lake Stevens | Individuel | 1823-2027 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Metco Homes | Summerfield Condos | Lake Stevens | Copropriété | 1010-1461 | 2 à 3 | 100 000 à 160 000 $ |
| Riggs Construction Company Inc | Pilchuck Heath | Lake Stevens | Individuel | 2100-2339 | 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Almark Corporation Inc | Creek View Trails | Lynnwood | Individuel | 1837-2461 | 3 à 4 | 240 000 à 340 000 $ |
| Almark Corporation Inc | Hillsdale | Lynnwood | Individuel | 2052-2637 | 3 à 4 | 260 000 à 340 000 $ |
| Brooks Homes | Ashton Place | Lynnwood | Individuel | 2500-2548 | 3 | 340 000 à 360 000 $ |
| Contempra Homes | Creek View Trails | Lynnwood | Individuel | 2062-2415 | 3 à 4 | 260 000 à 340 000 $ |
| Contempra Homes | Hillsdale | Lynnwood | Individuel | 2297-2415 | 3 à 4 | 300 000 à 340 000 $ |
| Crosby Homes | Creekside Gardens | Lynnwood | Individuel | 2250-3000 | 3 à 5 | 240 000 à 300 000 $ |
| D B Johnson Construction | Whispering Winds | Lynnwood | Individuel | 1290-1632 | 3 à 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| L & L Ventures | Dahlia Row | Lynnwood | Individuel | 1553-1876 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Medallion Group | Autumn Grove | Lynnwood | Copropriété | 1018-1388 | 2 à 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| Medallion Group | Highwood Ridge | Lynnwood | Copropriété | 990-1403 | 1 à 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| Medallion Group | Woodsong | Lynnwood | Individuel | 1880-2059 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Northcrest Development | Starlite Pond | Lynnwood | Individuel | 1773-1930 | 3 | 200 000 à 240 000 $ |
| Petercarm Construction | Canyon Ridge | Lynnwood | Individuel | 1825-2765 | 3 à 4 | 240 000 à 340 000 $ |
| Precision Homes | Canyon Ridge | Lynnwood | Individuel | 2150-2551 | 3 à 4 | 260 000 à 360 000 $ |
| Rudd Development Company Inc | Stone Horse Condo | Lynnwood | Copropriété | 1062-1330 | 2 à 3 | 140 000 à 160 000 $ |
| Steven D Anderson | Ashton Place | Lynnwood | Individuel | 2135-3016 | 3 à 4 | 300 000 à 360 000 $ |
| Sundquist Homes | Brambly Park | Lynnwood | Individuel | 1887-2848 | 3 à 5 | 240 000 à 340 000 $ |

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains ($pi^2$) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Sundquist Homes | Red Oaks | Lynnwood | Individuel | 1617-2542 | 2 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| Sundquist Homes | Tannenbaum | Lynnwood | M. en rangée | 1454-1695 | 3 | 200 000 à 260 000 $ |
| Vehrs Development LLC | Aspen Pointe Townhomes | Lynnwood | M. en rangée | 1336-1786 | 3 | 160 000 à 200 000 $ |
| Woodhaven Homes | Creek View Trails | Lynnwood | Individuel | 1922-2683 | 3 à 4 | 260 000 à 340 000 $ |
| Woodhaven Homes | Hillsdale | Lynnwood | Individuel | 2137-2683 | 3 à 5 | 300 000 à 360 000 $ |
| Centex Homes | Hemingway | Maple Valley | Individuel | 1520-1856 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Chaffey Homes | Valley Meadows | Maple Valley | Individuel | 2140-3059 | 3 à 4 | 260 000 à 400 000 $ |
| Premier I Homes LLC | Gardens Townhomes | Maple Valley | M. en rangée | 1961-2296 | 3 à 4 | 260 000 à 300 000 $ |
| Schneider Homes Inc | Arbors at Valley Green | Maple Valley | M. en rangée | 1542-1614 | 3 | 160 000 à 240 000 $ |
| Belmark Industries | Maple Lane | Marysville | Individuel | 1324-1893 | 3 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| D B Johnson Construction | Crown Estates at Foxwood | Marysville | Individuel | 857-1533 | 2 à 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| D B Johnson Construction | Harborview | Marysville | Individuel | 680-1290 | 2 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| D B Johnson Construction | Whiskey Ridge II | Marysville | Individuel | 101401533 | 3 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| Evergreen Enterprises | Whiskey Ridge | Marysville | Individuel | 1810-3910 | 3 à 5 | 200 000 à 340 000 $ |
| Foy Custom Homes | Chatham Court | Marysville | Individuel | 1789-3030 | 3 à 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| Grandview Homes | Chatham Court | Marysville | Individuel | 1200-1760 | 3 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| Grandview Homes | Park Creek Estates | Marysville | Individuel | 1200-2308 | 3 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| Greystone Development Corp | Lady Hawke North | Marysville | Individuel | 2340-2646 | 3 à 4 | 260 000 à 360 000 $ |
| Harbour Homes | Eldorado Hills | Marysville | Individuel | 1388-2600 | 3 à 4 | 160 000 à 260 000 $ |
| Himalaya Homes | Brighton Park | Marysville | Individuel | 1157-2400 | 3 à 5 | 160 000 à 240 000 $ |
| Himalaya Homes | Otter Creek | Marysville | M. en rangée | 1750 | 3 | 140 000 à 160 000 $ |
| Kinney-Matteson Corporation | Ebey Landing | Marysville | Individuel | 1340-1765 | 3 à 4 | 160 000 à 200 000 $ |
| Legend Homes | Harborview | Marysville | Individuel | 1485 | 3 | 160 000 à 200 000 $ |
| Professional Builders | Garrick Greens | Marysville | Individuel | 968-1422 | 2 à 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| Rick Burnstead | Serenity Hills | Marysville | Individuel | 2017-2230 | 4 | 260 000 à 300 000 $ |
| Seattle Pacific Homes | Brighton Park Ridge | Marysville | Individuel | 1784-2030 | 4 | 200 000 à 240 000 $ |
| Seattle Pacific Homes | Mission View Heights | Marysville | Individuel | 1913-2030 | 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| Selby-Johnson Construction | Jefferson Hill | Marysville | Individuel | 1267-2138 | 3 à 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| Arango Construction Company | Winesap Place | Mill Creek | Individuel | 1709-2187 | 3 à 4 | 240 000 à 260 000 $ |
| Brooks Homes | Glaze Meadow | Mill Creek | Individuel | 2115-2818 | 3 à 4 | 260 000 à 360 000 $ |
| Chinook Homes | Summer Ridge | Mill Creek | Individuel | 2760-3210 | 3 à 4 | 400 000 à 500 000 $ |
| Dean Deily Company | Pinehurst | Mill Creek | Individuel | 2481-2838 | 4 | 260 000 à 340 000 $ |
| John F Buchan | River Crossings | Mill Creek | Individuel | 2667-3484 | 3 à 4 | 460 000 à 560 000 $ |

Annexe II : Projets domiciliaires à l'étape de la planification ou des premiers aménagements

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains ($pi^2$) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Kinney-Matteson Corporation | Seattle Hill Estates | Mill Creek | Individuel | 1590-1860 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Madison Place LLC | Madison Place | Mill Creek | Individuel | 1934-2131 | 3 | 260 000 à 300 000 $ |
| Matteson Construction | Seattle Hill Estates | Mill Creek | Individuel | 1590-1860 | 3 à 4 | 200 000 à 240 000 $ |
| Northwest Builders Group | Country Woods | Mill Creek | Individuel | 1755-2256 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Pacific Ridge Homes | Waterbury Meadows | Mill Creek | Individuel | 1518-2377 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| PDR Enterprises | Sun Meadow | Mill Creek | Individuel | 1828-2123 | 3 à 4 | 240 000 à 260 000 $ |
| R Gregory E Ellis Custom Home Builders | Pinehurst | Mill Creek | Individuel | 2020-2482 | 3 à 5 | 260 000 à 340 000 $ |
| Rasband Homes | Willowick Lane | Mill Creek | Individuel | 1528-1725 | 3 à 4 | 200 000 à 240 000 $ |
| Select Homes | English Hill | Mill Creek | Individuel | 1665-2294 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Stafford Homes | Mill Creek Meadows | Mill Creek | Individuel | 1921-3305 | 3 à 4 | 260 000 à 400 000 $ |
| Sundquist Homes | Magnolia in Hill Creek | Mill Creek | Individuel | 2227-3407 | 3 à 4 | 340 000 à 400 000 $ |
| Sundquist Homes | Sun Rose | Mill Creek | Individuel | 2025-2404 | 4 | 260 000 à 300 000 $ |
| Welch's Construction Inc | Village on the Hill | Mill Creek | Individuel | 1518-1610 | 3 | 200 000 à 240 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | River Crossing | Mill Creek | Individuel | 3173-3401 | 3 à 4 | 540 000 à 600 000 $ |
| Buchan Properties LLC | Trombley Hill | Monroe | Individuel | 1522-2119 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| Canoe Club LLC | Canoe Club | Monroe | Copropriété | 564-885 | 1 à 2 | - de 100 000 à 140 000 $ |
| Himalaya Homes | Park Meadows | Monroe | Individuel | 1158-1357 | 3 | 160 000 à 200 000 $ |
| Himalaya Homes | Woods Creek Estates | Monroe | Individuel | 1770-1950 | 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Homestead NW Development Co | Trombley Hill | Monroe | Individuel | 1874-3289 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Scrupps Construction | Milwaukee Hill Estates | Monroe | Individuel | 2400-2605 | 3 à 4 | 300 000 à 360 000 $ |
| Hann Developments LLC | Smuggler's Cover Estates | Mukilteo | Individuel | 1999-3247 | 3 à 4 | 340 000 à 400 000 $ |
| John F Buchan | Harbour Pointe Village | Mukilteo | Individuel | 1676-2310 | 3 | 300 000 à 360 000 $ |
| Lozier Homes | Harbour Pointe Village | Mukilteo | Individuel | 1728-2277 | 3 | 260 000 à 340 000 $ |
| Lyle Homes | Sundance at Harbour Pointe | Mukilteo | M. en rangée | 1990-3500 | 3 | 260 000 à 460 000 $ |
| McCaugherty Development Companies | First Green | Mukilteo | Copropriété | 829-1655 | 1 à 3 | 140 000 à 360 000 $ |
| Olympic Sound Development | Pacific Pointe II | Mukilteo | Individuel | 1913-2056 | 3 | 240 000 à 260 000 $ |
| Puget Homes | Laurel Ridge | Mukilteo | Individuel | 2133-2556 | 3 à 4 | 340 000 à 400 000 $ |
| Burnstead Construction Company | Highlands at Newcastle | Newcastle | Individuel | 3127-3820 | 3 à 4 | 640 000 à 700 000 $ |
| Chaffey Homes | Highlands at Newcastle | Newcastle | Individuel | 3434-5596 | 3 à 5 | 660 000 à 900 000 $ |
| John F Buchan | Highlands at Newcastle | Newcastle | Individuel | 3002-3999 | 3 à 4 | 600 000 à 800 000 $ |

Annexe II : Projets domiciliaires à l'étape de la planification ou des premiers aménagements

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains (pi²) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Mercer Construction Services | China Falls | Newcastle | Individuel | 2951-3400 | 2 à 4 | 540 000 à 640 000 $ |
| Norris Homes | China Falls | Newcastle | Individuel | 3208-3900 | 4 | 500 000 à 600 000 $ |
| Northward Homes Inc | Pemrose | Newcastle | Individuel | 1818-2137 | 2 | 360 000 à 400 000 $ |
| Rick Schultz Construction | Highlands at Newcastle | Newcastle | Individuel | 3565-4176 | 4 | 660 000 à 860 000 $ |
| Bergquist Homes | Sallal View Estates | North Bend | Individuel | 6000 | 4 | plus de 100 000 $ |
| Burnstead Construction Company | Arbor Circle at Timberline Ridge | Redmond | Individuel | 3041-3488 | 3 à 4 | 540 000 à 640 000 $ |
| Camwest Development | Cobblestone Lane | Redmond | Individuel | 1830-2248 | 3 à 4 | 300 000 à 360 000 $ |
| Carino Homes | Cedar Park at Redmond Ridge | Redmond | Copropriété | 1080-1400 | 2 | 160 000 à 240 000 $ |
| Centex Homes | Redmond Ridge | Redmond | Individuel | 2201-2643 | 3 | 340 000 à 400 000 $ |
| CMG Marketing/Sacotte Construction Inc | Highland Parc | Redmond | M. en rangée | 1296-1965 | 2 à 3 | 200 000 à 340 000 $ |
| First Wellington | Cheswick Lane Townhomes | Redmond | Copropriété | 1364-1710 | 1 à 3 | 240 000 à 300 000 $ |
| Intracorp | Rivertrail/Meadowview Village | Redmond | Copropriété | 1318-1728 | 2 à 3 | 240 000 à 340 000 $ |
| Murray Franklyn | Canterfield at Redford Ranch | Redmond | Individuel | 1816-2796 | 3 à 4 | 300 000 à 400 000 $ |
| Murray Franklyn | Cascara Estates/Redmond Ridge | Redmond | Individuel | 2832-3140 | 3 à 4 | 400 000 à 460 000 $ |
| Northward Homes Inc | Grass Lawn Village | Redmond | Individuel | 3133-3763 | 3 | 500 000 à 640 000 $ |
| Rick Burnstead | Grayson | Redmond | Individuel | 2603-3666 | 4 | 540 000 à 640 000 $ |
| Sherman Homes | Claremont on the Park | Redmond | Individuel | 3247-4166 | 4 | 840 000 à plus de 1 000 000 $ |
| Timothy E. Cowin Enterprises Inc | Arbor Court Townhomes | Redmond | M. en rangée | 1511-1754 | 3 | 240 000 à 300 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Windsor Greens | Redmond | Individuel | 6624 | 4 | plus de 100 000 $ |
| Arcarius Homes | Elizabeth Place | Renton | Individuel | 1456-1565 | 3 | 200 000 à 240 000 $ |
| Burnstead Construction Company | Ashburn Condos | Renton | Copropriété | 979-1578 | 1 à 3 | 100 000 à 260 000 $ |
| Centex Homes | 55 Williams | Renton | Copropriété | 611-1621 | 1 à 2 | 140 000 à 340 000 $ |
| Centex Homes | Windwood/Grand Collection | Renton | Individuel | 1815-3164 | 3 à 4 | 260 000 à 360 000 $ |
| Classic Concepts | Grove at Springlake | Renton | Individuel | 3417-4836 | 4 | 560 000 à 900 000 $ |
| Dreamcraft Homes | Briere Creek | Renton | Individuel | 1460-2383 | 3 à 4 | 240 000 à 340 000 $ |
| Dreamcraft Homes | Country Gate | Renton | Individuel | 1814-2393 | 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Dreamcraft Homes | Emerald Hill | [illegible]nton | Individuel | 1460-2380 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains (pi²) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Harbour Homes | Carrington Meadows | Renton | Individuel | 1557-2598 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Harbour Homes | Honey Creek Place | Renton | Individuel | 2042-2598 | 4 | 240 000 à 360 000 $ |
| Hearthstone Homes LLC | Clover Creek in Kennydale | Renton | Individuel | 2589-3489 | 3 à 4 | 460 000 à 800 000 $ |
| Bennett Homes | Beaver Lake Park | Sammamish | Individuel | 2356-3302 | 4 | 360 000 à 500 000 $ |
| Camwest Development | Columbia at Sammamish Highlands | Sammamish | Individuel | 2424-3034 | 3 à 4 | 400 000 à 500 000 $ |
| Centex Homes | Laurels | Sammamish | Individuel | 1805-2426 | 3 à 4 | 240 000 à 360 000 $ |
| Chaffey Homes | Bellasera | Sammamish | Individuel | 3521-4081 | 4 | 660 000 à 800 000 $ |
| Hedgewood Homes | Hedgewood | Sammamish | Individuel | 2162-2220 | 3 | 300 000 à 360 000 $ |
| John F Buchan | Danbury | Sammamish | Individuel | 3357-3791 | 3 à 4 | 640 000 à 700 000 $ |
| Murray Franklyn | Bordeaux, Vintage | Sammamish | Copropriété | 715-1-069 | 1 à 3 | 100 000 à 200 000 $ |
| Murray Franklyn | Cameray | Sammamish | Copropriété | 850-1270 | 1 à 3 | 140 000 à 240 000 $ |
| Murray Franklyn | Carlisle/Trossachs | Sammamish | Individuel | 2796-2820 | 3 | 460 000 à 500 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Aldarra | Sammamish | Individuel | 4816-4970 | 4 | 840 000 à 900 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Aspen Meadows | Sammamish | Individuel | 3589-4039 | 4 | 700 000 à 860 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Carlisle/Trossachs | Sammamish | Individuel | 3223-3407 | 3 à 4 | 560 000 à 600 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Danbury | Sammamish | Individuel | 4063-4188 | 4 | 740 000 à 800 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Trossachs/Carlisle | Sammamish | Individuel | 3180-3248 | 3 | 500 000 à 560 000 $ |
| Intracorp | Blakely Commons | Sea-Tac | Copropriété | 500-1293 | 1 à 2 | 140 000 à 500 000 $ |
| 611 Highland LLC | 611 Highland Condominiums | Seattle | Copropriété | 506-1648 | 1 à 2 | 140 000 à 500 000 $ |
| Absher/Pacific Builders | New Holly | Seattle | Individuel | 1300-2012 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Carrara II LLC | Carrara II | Seattle | Copropriété | 436-1087 | 1 à 2 | 140 000 à 500 000 $ |
| Continental-Bentall LLC | Ballard Condominiums | Seattle | Copropriété | 450-1359 | Studio à 2 | 100 000 à 300 000 $ |
| Environmental Homes Northwest Inc | Custom homes, Greater Puget Sound | Seattle | Individuel | 1800 | 3 | 160 000 à 200 000 $ sans terrain |
| Evanston Square LLC | Evanston Square | Seattle | Copropriété | 451-867 | 1 à 2 | - de 100 000 à 200 000 $ |
| First Wellington | Alterra, Nichols Landing | Seattle | Copropriété | 873-1455 | 1 à 2 | 160 000 à 400 000 $ |
| G & M Investments | Harbor Place Condos | Seattle | Copropriété | 443-1099 | Studio à 2 | - de 100 000 à 300 000 $ |
| GI GI Properties Inc | Diplomat Condominium | Seattle | Copropriété | 800-1105 | 1 à 2 | 140 000 à 200 000 $ |
| Glover Homes | Broadview Townhomes I & II | Seattle | M. en rangée | 878-1284 | 2 à 3 | 200 000 a 260 000 $ |
| Glover Homes | Greenlake Townhomes | Seattle | M. en rangée | 861-1308 | 2 à 3 | 260 000 à 360 000 $ |
| Harbour Homes | Bluegrass Meadows/Mill | Seattle | Individuel | 1740-2610 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains ($pi^3$) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Creek | | | | | |
| Harbour Homes | Cedar Heights Estates | Seattle | Individuel | 2042-2409 | 4 | 240 000 à 260 000 $ |
| Innagua Enterprises Inc | Belltown Lofts | Seattle | Copropriété | 555-1781 | 1 à 2 | 140 000 à 860 000 $ |
| Intracorp | Ellington Condominiums | Seattle | Copropriété | 450-1454 | 1 à 2 | 140 000 à 500 000 $ |
| Long Classic Homes Ltd | Amberleigh/Skyward Farms | Seattle | Individuel | 1720-2350 | 3 à 4 | 200 000 à 260 000 $ |
| Metropolitan Homes | 416 Federal Condominiums | Seattle | Copropriété | 607-834 | 1 à 2 | 160 000 à 240 000 $ |
| Roy Street LLC | Barclay Court | Seattle | Copropriété | 498-1309 | 1 à 2 | 140 000 à 400 000 $ |
| Sea Gulf Group LLC | Harbor Landing | Seattle | Copropriété | 1591-3501 | 2 à 3 | 740 000 à plus de 1 000 000 $ |
| Seacrest Group | Firehouse Condominiums | Seattle | Copropriété | 743-1037 | 1 à 2 | 240 000 à 300 000 $ |
| Forest Villa LLC | Forest Villa Condos at Fremont Place | Shoreline | Copropriété | 580-906 | 1 à 2 | 100 000 à 160 000 $ |
| Calibre Homes Inc | Kensington Homes | Snohomish | Individuel | 2300-3354 | 3 à 4 | 300 000 à 440 000 $ |
| Pacific Ridge Homes | Creekside Estates | Snohomish | Individuel | 1759-2429 | 3 à 4 | 240 000 à 300 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Eastpointe at Highlands East | Snohomish | Individuel | 1248-1753 | 3 à 4 | 160 000 à 240 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Evergreen at Highlands East | Snohomish | Individuel | 1961-2337 | 4 | 260 000 à 300 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Ridge at Highlands East | Snohomish | Copropriété | 800-1-880 | 1 à 3 | 100 000 à 240 000 $ |
| Polygon Northwest Co | Vistas at Highlands East | Snohomish | Individuel | 2815-3383 | 4 | 340 000 à 400 000 $ |
| Beckman Homes | Cascade at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 4889 | 5 | plus de 100 000 $ |
| Camwest Development | Cascade at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 3868-4440 | 3 à 4 | 700 000 à 1 000 000 $ |
| Camwest Development | Cascadia at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 3603-4132 | 3 à 4 | 560 000 à 640 000 $ |
| Centex Homes | Fairway Lane Townhomes | Snoqualmie | M. en rangée | 1618-2034 | 2 à 3 | 200 000 à 300 000 $ |
| Columbia Homes | Cascade at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 4210-4955 | 4 | 800 000 à plus de 1 000 000 $ |
| Hagard and Vinson Homes | Cascade at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 4500-4700 | 4 | plus de 100 000 $ |
| Quadrant Homes | Division N, Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 2085-2874 | 3 | 260 000 à 340 000 $ |
| Rick Schultz Construction | Fairway at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 3765-4061 | 4 | 840 000 à 860 000 $ |
| Stafford Homes | Azalea at Snoqualmie Ridge Renaissance | Snoqualmie | Individuel | 1976-2624 | 3 à 4 | 300 000 à 400 000 $ |
| Stafford Homes | Azalea at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 2636-3159 | 3 à 4 | 440 000 à 500 000 $ |

| Nom du constructeur | Nom du projet | Municipalité | Type de logements | Superficie des terrains ($pi^2$) | Nbre de chambres | Fourchette de prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Windsor | | | | | |
| Steve Burnstead Construction | Fairway South at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 1827-3197 | 2 à 3 | 260 000 à 600 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Cascade at Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 3099-5972 | 3 à 5 | 540 000 à plus de 1 000 000 $ |
| William Buchan Homes Inc | Snoqualmie Ridge | Snoqualmie | Individuel | 3340-5202 | 4 à 5 | 640 000 à plus de 1 000 000 $ |
| G A Powell Construction | Candle Ridge | Stanwood | Individuel | 1700-2700 | 3 à 4 | 200 000 à 300 000 $ |
| Nord Northwest Corporation | Norwood Estates | Stanwood | M. en rangée | 1230-1425 | 2 | 140 000 à 200 000 $ |
| C W Bright Construction Company | Willow Run East II | Sultan | Individuel | 1379-1715 | 3 à 4 | 140 000 à 200 000 $ |
| Wahhiquist Construction | Willow Runn Village | Sultan | M. en rangée | 1400-1744 | 3 | 140 000 à 200 000 $ |
| John F Buchan | Hedges | Woodinville | Individuel | 4546-511 | 4 | plus de 100 000 $ |
| Murray Franklyn | Woodway Highlands | Woodway | Individuel | 3467-5700 | 4 | 560 000 à plus de 1 000 000 $ |

Sources : Homebuilder.com (www.homebuilder.com/seattle/) et NewHomeNetwork (www.newhomenetwork.com/)

# ANNEXE III : CONTACTS CLÉS DANS LA RÉGION DE SEATTLE

Voici la liste des contacts clés qui permettra aux exportateurs de percer le marché de la région de Seattle. Ces intervenants sont répartis dans les quatre catégories suivantes :

- Distributeurs, agents manufacturiers, dépositaires de produits, grossistes
- Constructeurs, promoteurs, entrepreneurs et propriétaires
- Associations
- Sites Web

Bien que nous ne présentions pas une liste d'architectes dans le présent rapport, il arrive que ces professionnels influencent directement l'achat d'un matériau pour un chantier. Nous avons communiqué avec le Conseil du Washington du American Institute of Architects, qui nous a indiqué qu'il comptait plus de 5 000 membres (architectes ou stagiaires). Le chapitre de Seattle possède plus de 1 700 membres. Si vous décidez de prendre directement contact avec des architectes, commencez par communiquer avec AIA Washington, un conseil du American Institute of Architects, téléphone (360) 664-1388 ou télécopieur (360) 664-2551, ou le chapitre de Seattle, téléphone (206) 448-4938 ou télécopieur (206) 448-2562. Ces organisations devraient être en mesure de vous informer sur la façon d'obtenir une liste d'architectes.

## 1.0 DISTRIBUTEURS, AGENTS MANUFACTURIERS, DÉPOSITAIRES DE PRODUITS, GROSSISTES

Les renseignements fournis dans la liste qui suit sont tirés des sources suivantes :

| Source | Site Web |
|---|---|
| American Builders Network | www.americanbuilders.com |
| Associated Builders and Contractors Membership List | www.abc.org |
| F.W. Dodge Market Analysis Group | www.fwdodge.com |
| Homebuilder.Com | www.homebuilder.com |
| Manufactured Housing Institute Membership | www.manufacturedhousing.org |
| National Building Materials Dealers Association (NBMDA) | www.nbmda.org |

| Source | | Site Web |
|---|---|---|
| New Home Network | | www.newhomenetwork.com |
| SmartPages Directory | | www.smartpages.com |
| Recherches dans les Yellow Pages du site Super Pages : | • Flooring Materials (matériaux de revêtement de sol)<br>• Floors Hardwood (planchers de bois)<br>• Floor Coverings (revêtements de sol)<br>• Floor Materials Wholesale & Manufacturers (matériaux de plancher, grossistes et fabricants)<br>• Kitchen Cabinets & Equipment Household (armoires de cuisine et équipements ménagers)<br>• Remodeling & Repairing Building Contractors (entrepreneurs de rénovation et de réparation)<br>• Matériaux de couverture, grossistes<br>• Storm Doors & Windows (contre-portes et contre-fenêtres)<br>• Tiles Flooring (carreaux de revêtement de sol)<br>• Vinyl Floors (revêtement de sol en vinyle) | www.superpages.com |
| Recherches dans les Yellow Pages du site Web de Yahoo! : | • Building Center (centre de rénovation)<br>• Construction and Real Estate, Doors and Windows, Doors, Metal (construction et immobilier, portes et fenêtres, portes en métal)<br>• Construction and Real Estate, Doors and Windows, Doors, Wholesalers (construction et immobilier, portes et fenêtres, portes, grossistes)<br>• Construction and Real Estate, Doors and Windows, Doors, Wood (construction et immobilier, portes et fenêtres, portes en bois)<br>• Construction and Real Estate, Doors and Windows, Windows, Wholesalers (construction et immobilier, portes et fenêtres, fenêtres, grossistes)<br>• Construction and Real Estate, Finishes, Flooring, Carpet, Supplies (construction et immobilier, finition, revêtement de sol, moquette, fournitures) | http://yp.yahoo.com |

| Source | | Site Web |
|---|---|---|
| | • Construction and Real Estate, Finishes, Flooring, Carpet, Wholesalers (construction et immobilier, finition, revêtement de sol, moquette, grossistes)<br>• Construction and Real Estate, Finishes, Tile, Manufacturers (construction et immobilier, finition, carreaux, fabricants)<br>• Construction and Real Estate, General Contractors, Residential (construction et immobilier, entrepreneurs généraux, résidentiel)<br>• Construction and Real Estate, Materials and Supplies, Linoleum Flooring (construction et immobilier, matériaux et fournitures, revêtement de sol en linoléum)<br>• Construction and Real Estate, Thermal and Moisture Protection, Roofing, Supplies, Wholesalers (construction et immobilier, protection thermique et protection contre l'eau, couverture, fournitures, grossistes)<br>• General Contractors (entrepreneurs généraux)<br>• Home and Garden, Construction Repair and Improvement, Lumber (maison et jardin, réparation et amélioration, bois d'œuvre)<br>• Home and Garden, Construction Repair and Improvement, Tiling and Flooring (maison et jardin, réparation et amélioration, carreaux et planchers)<br>• Home Improvement Centers (centres de rénovation)<br>• Manufacturing & Industrial Supplies, Lumber and Wood Products, Cabinets (fabrication et fournitures industrielles, bois d'œuvre et produits en bois, armoires)<br>• Manufacturing and Industrial Supplies, Apparel and Textiles, Textiles, Carpets and Rugs (fabrication et fournitures industrielles, vêtements et textiles, textiles, moquettes et tapis)<br>• Manufacturing and Industrial Supplies, Lumber and Wood Products, Windows and Doors (fabrication et fournitures | |

| Source | | Site Web |
|---|---|---|
| | industrielles, bois d'œuvre et produits en bois, portes et fenêtres)<br>• Real Estate, Home Builders (immobilier, constructeurs d'habitations) | |

## *1.1 COORDONNÉES DES PARCS À BOIS ET DES CENTRES DE RÉNOVATION*

| Entreprise | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A to Z Home & Design | 5700 Corson Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-2700 | | www.atozhomedesign.com |
| ABC Supply Co Inc | 2315 West Casino Road | Everett | WA | 98204 | (425) 290-9556 | | |
| Ace Freeland Home Center (Ace Hardware) | 1609 Main Street | Freeland | WA | 98249 | (360) 331-6799 | | www.acehardware.com |
| Ace Hardware | 15508 Lake Hills Boulevard | Bellevue | WA | 98007 | (425) 401-6802 | | www.acehardware.com |
| Alki Lumber & Ace Hardware | 4422 36th Avenue Southwest | Seattle | WA | 98126 | (206) 932-7700 | | www.acehardware.com |
| Allied Building Products Corporation | 14390 Northeast 200th Street | Woodinville | WA | 98072 | (425) 487-1166 | | |
| Alpine Construction Supply | 6848 180th Avenue Northeast | Redmond | WA | 98052 | (425) 883-9945 | | |
| API | 543 Main Street | Edmonds | WA | 98020 | (425) 774-4228 | | |
| Arlington Hardware and Lumber Inc (Ace Hardware) | 215 North Olympic Avenue | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-5523 | | www.acehardware.com |
| Auburn Sawmill Co | 18761 Southeast Auburn Black Diamond Road | Auburn | WA | 98092 | (253) 735-1710 | | |
| Bacon Henry Building Materials Inc | 5210 East Sammamish Parkway Southeast | Issaquah | WA | 98027 | (425) 391-8000 | | |
| Barmon Lumber Inc | 33109 State Route 2 | Sultan | WA | 98294 | (360) 793-2682 | | |
| Best Built Inc | 13551 Southeast 26th Street | Bellevue | WA | 98005 | (425) 957-1424 | | |
| Bestwood Building Supply | 2909 Mill Avenue South | Renton | WA | 98055 | (425) 453-8953 | | |
| Blackstock Lumber Co Inc | 1039 Elliott Avenue West | Seattle | WA | 98119 | (206) 284-1313 | | |
| BMC West Building Materials Center | 1720 Central Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 854-4990 | | |
| BMC West Building Materials Center | 3200 35th Avenue Northeast | Everett | WA | 98205 | (425) 742-6327 | | |
| Brace Lumber Co | 965 Valley Street | Seattle | WA | 98109 | (206) 622-1030 | | |
| Builders Wholesale Supply | 7822 47th Avenue Northeast | Marysville | WA | 98270 | (360) 659-9691 | | |

| Entreprise | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Cedar West Lumber | 22915 86th Avenue South | Kent | WA | 98031 | (253) 854-2284 | | |
| Chinook Lumber (Ace Hardware) | 17606 Highway 9 | Snohomish | WA | 98296 | (360) 668-8800 | | www.acehardware.com |
| Chinook Lumber (Ace Hardware) | 1204 North Bend Boulevard North | North Bend | WA | 98045 | (425) 831-5400 | | www.acehardware.com |
| Chinook Lumber (Ace Hardware) | 20016 Old Owen Road | Monroe | WA | 98272 | (360) 794-8025 | | www.acehardware.com |
| Compton Lumber Co | 3847 1st Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 623-5010 | (800) 359-6783 | |
| Container Home Supply Inc | 7627 West Bostian Road | Woodinville | WA | 98072 | (425) 483-5200 | | www.containerhomesupply.com |
| Copeland Lumber Yards Inc | 1655 Roberta | Freeland | WA | 98249 | (360) 331-1711 | | |
| Darrington Hardware & Supply | PO Box 118 | Darrington | WA | 98241 | (360) 436-1260 | | |
| Del's Farm Supply Inc (Ace Hardware) | 2801 C Street Southwest | Auburn | WA | 98001 | (206) 833-6019 | | www.acehardware.com |
| Del's Farm Supply Inc (Ace Hardware) | 320 North Lewis Street | Monroe | WA | 98272 | (360) 794-5341 | | www.acehardware.com |
| Del's Farm Supply Inc (Ace Hardware) | 945 Battersby | Enumclaw | WA | 98022 | (360) 825-3552 | | www.acehardware.com |
| Dependable Construction Supply Inc | 10912 Whitman Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 362-3005 | | |
| Dunn Lumber Co | 10234 Southeast 256th Street | Kent | WA | 98031 | (253) 850-1100 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 1108 North 185th Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 542-2164 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 11455 Des Moines Memorial Drive | Seattle | WA | 98168 | (206) 241-0409 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 11835 120th Avenue Northeast | Kirkland | WA | 98034 | (425) 823-4455 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 120 Factory Avenue North | Renton | WA | 98055 | (425) 255-3429 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 1410 Grove Street | Marysville | WA | 98270 | (425) 743-3015 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 16920 Highway 99 | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 742-4646 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 2350 140th Avenue Northeast | Bellevue | WA | 98005 | (425) 643-4400 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 3801 Latona Avenue Northeast | Seattle | WA | 98105 | (206) 632-2129 | | www.dunnlum.com |
| Dunn Lumber Co | 425 East Casino Road | Everett | WA | 98201 | (425) 743-0666 | | www.dunnlum.com |
| E & E Lumber and Home Center | 1364 State Avenue | Marysville | WA | 98270 | (360) 659-7661 | | |
| Edensaw Woods Limited | 3223 3rd Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 587-0970 | | |
| Edmonds Lumber and Hardware | 228 5th Avenue South | Edmonds | WA | 98020 | (425) 776-1101 | | |
| Environmental Home Center | 1724 4th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 682-7332 | | |
| Evergreen West Wholesale Lumber Co | 15815 Woodinville Redmond | Woodinville | WA | 98072 | (425) 488-6509 | | |
| Farm Discount Lumber | 6011 East Lake Sammamish Parkway Southeast | Issaquah | WA | 98029 | (425) 392-6597 | | |

| Entreprise | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Frank Lumber and Ace Hardware | 17727 15th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98155 | (206) 362-2311 | | www.acehardware.com |
| Frontier Industries Inc | 33860 State Route 20 | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-7790 | | |
| General Building Sales | 5621 Southwest Winthrop Street | Seattle | WA | 98116 | (206) 832-9262 | | |
| Glacier Northwest Building Material | 6335 1st Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 764-3050 | | |
| Glacier Northwest Building Material | 6423 Northeast 175th Street | Kenmore | WA | 98028 | (425) 489-0233 | | |
| Grange Supply (Ace Hardware) | 145 Northeast Gilman Boule | Issaquah | WA | 98027 | (206) 392-6469 | | www.acehardware.com |
| Hansens Building Supply Inc | 2863 Verlane Street | Langley | WA | 98260 | (360) 321-6424 | | |
| Hardware Store DO-It Center | 23920 Southeast Kent Kangley Road | Maple Valley | WA | 98038 | (425) 432-3384 | | |
| Hardwood Industries Inc | 25713 74th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 850-5881 | | |
| Hardwoods Supply Inc | 14515 Northeast 91st Street Unit 1 | Redmond | WA | 98052 | (425) 883-4733 | | |
| Hepworth Co Inc | 17606 128th Place Northeast | Woodinville | WA | 98072 | (425) 483-2400 | | |
| Herr Lumber Co | 107 Southwest 160th Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 242-2013 | | |
| Herr Lumber Co | 1140 Auburn Way South | Auburn | WA | 98002 | (206) 242-2013 | | |
| Home Builders Center (Ace Hardware) | 1110 West Nickerson Avenue | Seattle | WA | 98119 | (206) 283-6060 | | www.acehardware.com |
| Home Depot | 11616 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 361-9600 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 11915 Highway 99 | Everett | WA | 98204 | (425) 267-0337 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 1335 North 205th Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 546-1900 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 1715 South 352nd Street | Federal Way | WA | 98003 | (253) 661-9200 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 18333 120th Avenue NE | Bothell | WA | 98011 | (425) 806-9300 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 26120 104th Avenue SW | Kent | WA | 98031 | (253) 852-1017 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 2701 Utah Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 467-9200 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 325 120th Avenue NE | Bellevue | WA | 98005 | (425) 451-7351 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 6200 East Lake Samammish Parkway | Issaquah | WA | 98029 | (425) 391-8467 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 6810 South 180th Street | Tukwila | WA | 98188 | (206) 575-9200 | | www.homedepot.com |
| Home Depot | 9310 Quil Ceda Boulevard | Marysville | WA | 98271 | (360) 657-5762 | | www.homedepot.com |
| Island Lumber & Hardware | 17420 Vashon Highway Southwest | Vashon | WA | 98070 | (206) 463-5000 | | |
| Island Materials Unlimited Inc | 8004 South 200th Street | Kent | WA | 98032 | (253) 395-4886 | | |
| Issaquah Cedar & Lumber | 5728 East Lake Sammamish Parkway | Issaquah | WA | 98029 | (425) 392-3631 | | |
| J E Hamilton & Sons (Ace Hardware) | 9718 271st Street North | Stanwood | WA | 98292 | (360) 629-3110 | | www.acehardware.com |

| Entreprise | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| K C Wholesale Construction Products | 10417 Southeast 219th Street | Kent | WA | 98031 | (253) 850-8672 | | |
| L S Cedar Co | 19506 Vashon Highway Southwest | Vashon | WA | 98070 | (206) 463-5535 | | |
| Lanoga Corporation | 17946 Northeast 65th Street | Redmond | WA | 98052 | (425) 883-4125 | | |
| Limback Lumber Co Inc | 2600 Northwest Market Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-3487 | | |
| Logan Lumber Co Inc | 17635 1st Avenue South | Seattle | WA | 98148 | (206) 242-1010 | | |
| Lowe's of Auburn | 1232 A Street Northeast | Auburn | WA | 98002 | (253) 804-2600 | | www.lowes.com |
| Lowe's of Bellevue | 11959 Northup Way | Bellevue | WA | 98005 | (425) 646-9031 | | www.lowes.com |
| Lowe's of Everett | 2505 Pacific Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 259-2017 | | www.lowes.com |
| Lowe's of Federal Way | 35205 16th Avenue South | Federal Way | WA | 98003 | (253) 838-2233 | | www.lowes.com |
| Lowe's of Issaquah | 1625 11th Avenue NW | Issaquah | WA | 98027 | (425) 391-3355 | | www.lowes.com |
| Lowe's of Lynnwood | 3100 196th SW | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 744-8411 | | www.lowes.com |
| Lowe's of North Seattle | 12525 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 366-0365 | | www.lowes.com |
| Lowe's of Rainier | 2700 Rainier Avenue South | Seattle | WA | 98144 | (206) 760-0832 | | www.lowes.com |
| Lowe's of Smokey Point | 3300 169th Place NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 653-7405 | | www.lowes.com |
| Lowe's of Tukwila | 101 Andover Park East | Tukwila | WA | 98188 | (206) 243-5470 | | www.lowes.com |
| Lumber Market | 2940 East Valley Road | Renton | WA | 98055 | (425) 251-8010 | | |
| Lumbermens Building Centers | 102 Southwest Terry Road | Coupeville | WA | 98239 | (360) 321-6674 | | www.lumbermens-building.com |
| Lumbermens Building Centers | 11219 State Route 525 | Clinton | WA | 98236 | (360) 341-4866 | | www.lumbermens-building.com |
| Lumbermens Building Centers | 17875 Redmond Way | Redmond | WA | 98052 | (425) 883-0788 | | www.lumbermens-building.com |
| Lumbermens Building Centers | 34211 Pacific Highway South | Federal Way | WA | 98003 | (253) 838-4700 | | www.lumbermens-building.com |
| M A Wyman Lumber Co | 600 1st Avenue | Seattle | WA | 98104 | (206) 682-2255 | | |
| MacFarlane Lumber Co | 4333 Brooklyn Avenue Northeast | Seattle | WA | 98185 | (206) 633-5040 | | |
| Masons Supply | 6018 234th Street Southeast | Woodinville | WA | 98072 | (425) 487-6161 | | |
| McDaniel's Do-It Center | 510 2nd Street | Snohomish | WA | 98290 | (360) 568-1544 | | |
| McLendon Hardware Inc (Ace Hardware) | 10210 16th Avenue Southwest | Seattle | WA | 98146 | (206) 762-4090 | | www.mclendons.com |
| McLendon Hardware Inc (Ace Hardware) | 846 Lind Avenue | Renton | WA | 98055 | (425) 235-3555 | | www.mclendons.com |
| McLendon Hardware Inc (Ace Hardware) | 17705 130th Avenue Northeast | Woodinville | WA | 98072 | (425) 485-1363 | | www.mclendons.com |
| McLendon Hardware Inc (Ace Hardware) | 23662 104th Avenue Southeast | Kent | WA | 98031 | (253) 850-2722 | | www.mclendons.com |
| McLendon Hardware Inc (Ace Hardware) | 710 South 2nd Street | Renton | WA | 98055 | (425) 235-3555 | | www.mclendons.com |

| Entreprise | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mels Lumber & True Value Hardware Co | 120 1st Street Northwest | Auburn | WA | 98001 | (253) 833-6320 | | |
| Midway Plywood Inc | 14004 Highway 99 | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 743-1126 | | |
| Mll/Seahurst Lumber | 1000 Southwest 149th Street | Burien | WA | 98166 | (206) 248-9122 | | |
| Mutual Materials Co | 13757 West Valley Highway North | Auburn | WA | 98001 | (253) 939-7854 | | |
| Mutual Materials Co | 9929 Evergreen Way | Everett | WA | 98204 | (425) 353-9677 | | |
| New America | 13226 Southeast 246th Court | Kent | WA | 98042 | (253) 395-0777 | | |
| New Lumber & Hardware Co | 30854 Pacific Highway South | Federal Way | WA | 98003 | (253) 927-4301 | | |
| Norandex/Reynolds Building | 2525 West Casino Road | Everett | WA | 98204 | (425) 438-1990 | | |
| Nordin Lumber Co | 2406 South Lake Stevens Road | Everett | WA | 98205 | (425) 334-2949 | | |
| North Cascade Building Materials | 3001 Smith Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 258-2588 | | |
| North City Lumber Co Inc | 1221 Northeast 175th Street | Seattle | WA | 98155 | (206) 362-6200 | (206) 367-8351 | |
| Northwest Group | 2314 East Union Street #208 | Seattle | WA | 98122 | (206) 328-0888 | | |
| NW Material Supply | 18106 140th Avenue Northeast | Woodinville | WA | 98072 | (425) 806-8536 | | |
| Olson Lumber Co | 9300 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 523-7777 | | |
| Oso Lumber & Hardware | 301 West Stanley | Granite Falls | WA | 98252 | (360) 691-5555 | | |
| Pacific Construction Supply Inc | 19501 174th Avenue Northeast | Woodinville | WA | 98072 | (425) 489-2683 | | |
| Pacific Irons/Building Materials | 2250 4th Avenue South | Seattle | WA | 98121 | (206) 628-6256 | | |
| Pacific Source Inc | 20321 Broadway Avenue | Snohomish | WA | 98296 | (425) 483-5511 | | |
| Pac-Rim Building Supply Inc | 3901 Raymond Avenue Southwest | Renton | WA | 98055 | (425) 251-3700 | | |
| Pardee Sales Inc | 1800 132nd Avenue Southeast | Bellevue | WA | 98005 | (425) 747-1010 | | |
| Parker Lumber Co Inc | 17617 15th Avenue Southeast | Bothell | WA | 98012 | (425) 806-7253 | | |
| PGL Building Products | 525 C Street Northwest | Auburn | WA | 98001 | (253) 941-2600 | | |
| Plywood Supply Inc | 7036 Northeast 175th Street | Kenmore | WA | 98028 | (206) 525-2600 | | |
| Polin Lumber Co | 1201 West Nickerson Street | Seattle | WA | 98119 | (206) 284-6530 | | |
| R-Factor | 16750 Woodinville Redmond | Woodinville | WA | 98072 | (425) 488-7600 | | |
| Rockler Woodworking & Hardware | 345 Tukwila Parkway | Seattle | WA | 98188 | (206) 244-9161 | | |
| Roof Truss Supply-Door | PO Bos 532 | Woodinville | WA | 98072 | (425) 485-7373 | | |
| RTS Lumber | 5910 234th Street Southeast | Woodinville | WA | 98072 | (425) 481-0900 | | |
| Sandpoint Builders Supply | 22803 44th Avenue West | Mountlake Terrace | WA | 98043 | (425) 771-5589 | | |
| Seagull Lumber Inc | 2208 Manor Way | Everett | WA | 98204 | (425) 353-1340 | (425) 743-7821 | www.seagulllumber.com |
| Sea-Pac Sales | 6307 South 228th Street | Kent | WA | 98032 | (206) 223-5353 | | |

| Entreprise | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Sea-Pac Trading Corporation | PO Box 6693 | Bellevue | WA | 98008 | (425) 644-1012 | | |
| Seattle Lumber & Ace Hardware | 500 Southwest 16th Street | Renton | WA | 98055 | (425) 226-4211 | | www.acehardware.com |
| Silver Lake Hardware | 11014 19th Avenue Southeast Unit A | Everett | WA | 98208 | (425) 337-6770 | | |
| Stewart Lumber & Hardware Co (Ace Hardware) | 1761 Rainier Avenue South | Seattle | WA | 98144 | (206) 324-5000 | (206) 324-5001 | www.stewartlumber.com |
| Sultan Hardware & Building Supply | 509 Stevens Avenue | Sultan | WA | 98294 | (360) 793-0535 | | |
| TRM Wood Products | 26656 Maple Valley Black #D | Maple Valley | WA | 98038 | (425) 532-1222 | | |
| Tyee Cedar & Lumber Co | 3737 A Street Southeast | Auburn | WA | 98002 | (253) 833-2010 | | |
| Valley Construction Supply | 4608 148th Avenue Northeast | Redmond | WA | 98052 | (425) 881-3541 | | |
| Valley Construction Supply | 4806 56th Place Northeast | Marysville | WA | 98270 | (360) 653-6118 | | |
| Valley Supply Co | 16025 Cleveland Street | Redmond | WA | 98052 | (425) 885-0066 | | |
| Washington Cedar & Supply | 1400 West Main Street | Auburn | WA | 98001 | (253) 833-3149 | | |
| Wholesale Builders Supply Inc | 18777 East Valley Highway | Kent | WA | 98032 | (425) 251-8850 | | |

## *1.2 COORDONNÉES DES DISTRIBUTEURS, AGENTS MANUFACTURIERS, DÉPOSITAIRES DE PRODUITS ET GROSSISTES EN ARMOIRES*

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A & M Woodcraft | Ds | 18518 Storm Lake Road | Snohomish | WA | 98290 | (360) 568-5854 | | |
| A & W Distributing Inc | Ds | 5700 Corson Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-2700 | | |
| A A Valley Interiors | Ds | 12120 Issaquah Hobart Road SE | Issaquah | WA | 98027 | (425) 392-9425 | | |
| A E Downs Enterprises | Fb | 22227 76th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 872-8147 | | |
| Aardvard Michaelvania Custom Woodworks | Fb | 600 North 34th Street | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-4822 | | |
| Acorn Custom Cabinetry Inc | Fb | 7211 132nd Place SE | Renton | WA | 98059 | (425) 235-8366 | | |
| Act Manufacturing | Fb | 3280 B Street NW Suite F | Auburn | WA | 98001 | (253) 351-0779 | | |
| Advance Cabinet Manufacturing Inc | Fb | 1044 116th Avenue NE | Bellevue | WA | 98004 | (425) 462-2708 | | |
| Alderwood Manor Cabinets | Ds | 13927 Highway 99 | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 743-4884 | | |
| Almvigs Appliances Kitchens Baths | Ds | 2715 Northeast Blakeley Street | Seattle | WA | 98105 | (206) 524-1242 | (206) 524-1380 | |
| Amayesing Woodworks | Ds | 12823 Woods Lake Road | Monroe | WA | 98272 | (360) 793-2560 | | |
| American Cabinets Custom & Modular | Ds | 12564 33rd Avenue Northeast | Seattle | WA | 98125 | (206) 362-8488 | | |
| American Pride Showcases | Ds | 18425 NE 95th Street Unit 99 | Redmond | WA | 98052 | (425) 883-3945 | | |
| Architectural Cabinets Inc | Ds | 7423 204th Street NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-4529 | | |
| Aristokraft Distribution Center | Ds | 6846 S 190th Street | Kent | WA | 98032 | (425) 251-6262 | | |
| Arkadia Woodworking | Ds | 309 South Cloverdale Street Suite C38 | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-4219 | | |
| Arnada Co | Ds | 8533 Phinney Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 783-4943 | | |
| Associated Wood Products | Ds | 5419 Ballard Avenue NW | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-4450 | | |
| Atelier Greenwood | Fb | 3457 Thorndyke Avenue West | Seattle | WA | 98119 | (206) 283-7267 | | |
| Audio Visual Cabinetry | Ds | 21305 2nd Avenue SE | Bothell | WA | 98021 | (425) 488-8003 | | |
| Aurora Kitchen and Bath | Ds | 3927 Stone Way North | Seattle | WA | 98103 | (206) 548-9333 | | |
| Authentic Woodcraft Inc | Ds | 2 37th Street NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 939-8119 | | |
| B & R Mill Works | Fb | 5901 83rd Avenue SE | Everett | WA | 98205 | (425) 334-3480 | | |
| Barnes Wood Inc | Ds | 1065 Beach Avenue | Marysville | WA | 98270 | (360) 658-0145 | | |

| **Catégories d'entreprise** |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Bayview Kitchen & Bath | Rn | 902 North 107th Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 364-7123 | | |
| Baywolf Dalton | Ds | 3240 Northwest 45th Street | Seattle | WA | 98105 | (206) 523-1132 | | |
| B-C Cabinets | Ds | 4159 Fauntleroy Way SW | Seattle | WA | 98126 | (206) 935-6237 | | |
| Bennett Cabinet Works | Ds | 17401 147th Street SE Unit C | Monroe | WA | 98272 | (360) 794-3633 | | |
| Bettinger Wood Products | Ds | 460 Olympia Avenue NE | Renton | WA | 98056 | (425) 226-0587 | | |
| Big Bill's Cabinets | Rn | 10712 86th Street NE | Lake Stevens | WA | 98258 | (360) 653-7553 | | |
| Black Dog Woodworks | Ds | 430 South 96th Street Suite 16 | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-4940 | | |
| Blueridge Custom Cabinetry | Ds | 1128 NW 52nd Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-9152 | | |
| Buck Parsons Sales | Am | 889 Chardie Court | Boise | ID | 83702 | (208) 388-1756 | (208) 388-1043 | bpsalesrep@aol.com |
| Buckwood Cabinets | Ds | 420 37th Street NW Suite 1 | Auburn | WA | 98001 | (253) 735-4281 | | |
| Buono A Construction and Cabinet Shop | Fb | 1324 East Pike Street | Seattle | WA | 98122 | (206) 323-7950 | | |
| Cabinet Source Inc | Ds | 19011 Woodinville Snohomish Road NE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 402-9991 | | |
| Cabinets by Joe | Rn | 7911 40th Avenue West | Mukilteo | WA | 98275 | (425) 355-8383 | | |
| Cabinets Northwest | Ds | 12828 11th Avenue NE | Marysville | WA | 98271 | (360) 653-0988 | | |
| Cabinetworks | Fb | 9424 Roosevelt Way Northeast | Seattle | WA | 98115 | (206) 527-4868 | | |
| Canyon Creek Cabinet Co | Ds | 16726 Tye Street SE | Monroe | WA | 98272 | (360) 512-4000 | | |
| Carmine's Fine Woodworking | Ds | 12265 8th Avenue South | Seattle | WA | 98168 | (206) 433-6895 | | |
| Cascade Cabinets Inc | Ds | 14620 Smokey Point Boulevard | Marysville | WA | 98271 | (360) 659-6233 | | |
| Cascade Construction Design Build | Ds | 4801 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-4300 | | |
| Chet's Cabinets | Rn | 7728 47th Avenue NE | Marysville | WA | 98270 | (360) 659-7500 | | |
| Clock 'n Shutter Shop | Ds | 7731 205th Place SW | Edmonds | WA | 98026 | (425) 776-3904 | | |
| Coastland Woodworking | Fb | 926 Blockhouse Road | Coupeville | WA | 98239 | (360) 678-7572 | | |
| Coe Design | Fb | 2878 Sunlight Drive | Clinton | WA | 98236 | (360) 331-1202 | | |
| Contour Laminates | Ds | 5910 Corson Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-0820 | (206) 763-3895 | |
| Cooking With Wood | Ds | 3314 21st Avenue S | Seattle | WA | 98144 | (206) 725-6178 | | |
| Cooking With Wood | Ds | 3860 Bridge Way North | Seattle | WA | 98103 | (206) 725-6178 | | |
| Cornerstone Fine Woodworking | Fb | 5809 238th Street SE Unit 4 | Woodinville | WA | 98072 | (425) 483-7083 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Crafted Interiors | Ds | 1635 12th Avenue | Seattle | WA | 98122 | (206) 324-3182 | | |
| Creative Wood Design | Ds | 1701 West Valley Highway North Suite 1 | Auburn | WA | 98001 | (253) 735-0525 | | |
| Crest Cabinet Corp | Ds | 7720 Hardeson Road Suite D | Everett | WA | 98203 | (425) 513-6939 | | |
| Curry Custom Cabinet Corp | Fb | 4408 Chennault Beach Road Suite B | Mukilteo | WA | 98275 | (425) 315-9355 | | |
| Custom Cabinet Design | Fb | 3143 Goldie Road Suite F | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-8729 | | |
| Custom Cabinets | Fb | 2217 136th Place SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 745-1245 | | |
| Custom Interiors | Ds | 4106 136th Street NE | Marysville | WA | 98271 | (360) 658-5318 | | |
| Dalaver Construction | Ds | PO Box 53431 | Bellevue | WA | 98015 | (425) 643-4212 | | |
| David Getts Designer Builder | Ds | 7 South Bellflower Road | Bothell | WA | 98012 | (425) 778-0110 | | |
| Del Gee Interiors | Ds | 3511 Interlake Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 633-1982 | | |
| Diamond Finishes | Ds | 7235 South 227th Place Suite 103 | Kent | WA | 98032 | (253) 872-2207 | | |
| Dick Kieffer Custom Cabinets | Ds | 3018 Quigley Road | Langley | WA | 98260 | (360) 321-7254 | | |
| Dimensions in Cabinetry | Ds | 7302 44th Avenue NE Suite E | Marysville | WA | 98270 | (360) 653-9402 | | |
| Discount Cabinet | Ds | 790 Andover Park East | Seattle | WA | 98188 | (206) 574-0807 | | |
| Distinctive Kitchen & Bath | Ds | 16528 Cleveland Street Suite A | Redmond | WA | 98052 | (425) 881-9111 | | |
| Dogpaw | Ds | 310 Westlake Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 682-4783 | | |
| Don Kammerer | Ds | 15268 6th Avenue NE | Seattle | WA | 98155 | (206) 767-4620 | | |
| Drake Woodworks | Ds | 7227 128th Street NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 659-6778 | | |
| Eastwood Cabinets | Ds | 9015 Vernon Road Unit J | Everett | WA | 98205 | (425) 334-9045 | | |
| Ellita Custom Cabinetry | Ds | 6235 Airport Way South | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-7666 | | |
| Enviresource Environmental Home Center | Ds | 1724 4th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 682-7332 | | |
| Fine Line Surfaces | Ds | 2100 Airport Way South | Seattle | WA | 98134 | (206) 622-6092 | (206) 622-6173 | |
| Fine Wood Cabinets | Ds | 645 Oak Street | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-0555 | | |
| First Edition Inc | Fb | 11612 51st Avenue SE | Everett | WA | 98208 | (425) 337-5830 | | |
| Furniture Forge & Cupboard Co | Ds | 23507 49th Avenue SE | Bothell | WA | 98021 | (425) 481-3535 | | |
| Galaxy Cabinets | Ds | 2115 39th Street | Everett | WA | 98201 | (425) 252-2939 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Garvey & Butler Custom Cabinets | Ds | 640 Industrial Avenue Suite E | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-1011 | | |
| Gleason's Cabinet Shop | Fb | 500 26th Street NE | Auburn | WA | 98002 | (253) 833-6640 | | |
| Gray Lambert Inc | Ds | 1520 3rd Street | Marysville | WA | 98270 | (360) 659-7482 | | |
| Greenlake Cabinets and Construction | Ds | 11325 Roosevelt Way NE | Seattle | WA | 98125 | (206) 362-3700 | | |
| Hansen Woodworks | Fb | 11626 Slater Avenue NE | Kirkland | WA | 98034 | (425) 821-8560 | | |
| Highland Cabinets | Ds | 22431 76th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 872-7969 | | |
| Home Innovations | Ds | 1180 Andover Park West | Seattle | WA | 98188 | (206) 575-1900 | | |
| International Kitchens | Ds | 13500 Bel Red Road Suite 7 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 641-5363 | | |
| International Kitchens | Ds | 2602 2nd Avenue | Seattle | WA | 98121 | (206) 269-2030 | | |
| J & M Construction | Ds | 514 146th Street SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 745-5473 | | |
| JKC Woodcrafters | Ds | 5405 S 372nd Street | Auburn | WA | 98001 | (253) 351-5043 | | |
| Jonathan Paul's | Ds | 60 South Lucile Street | Seattle | WA | 98134 | (206) 767-7971 | | |
| K & M Designs | Ds | 403 Maple Avenue Suite F | Snohomish | WA | 98290 | (360) 568-0285 | | |
| K P Cabinets | Ds | 13239 NE 20th Street | Bellevue | WA | 98005 | (425) 747-3500 | | |
| Kenco Cabinet & Fixture Manufacturing | Fb | 13614 Manor Way | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 743-1080 | | |
| Kiski Wholesale Cabinetry | Gr | PO Box 19554 | Seattle | WA | 98109 | (206) 782-8227 | | |
| Kitchen and Bath Designs Inc | Ds | 14018 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 362-7580 | | |
| Kitchen and Bath Studio | Ds | 5701 6th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-2603 | | |
| Kitchen Craft Cabinetry | Ds | 13433 NE 20th Street Suite O | Bellevue | WA | 98005 | (425) 653-9901 | | |
| Knob Pull & Handle Inc | Ds | 13 Central Way | Kirkland | WA | 98033 | (425) 820-5662 | | |
| Kraftmaid Cabinetry Inc | Fb | 22615 54th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 872-2998 | | |
| Larsen Company | Ds | 347 West Ewing Street | Seattle | WA | 98119 | (206) 285-9567 | | |
| Lens & Hammer Woodworks | Ds | 4349 Leary Way NW | Seattle | WA | 98107 | (206) 784-8791 | | |
| Lockwood Interiors | Ds | 800 Mercer Street | Seattle | WA | 98109 | (206) 233-0416 | | |
| Lovett Design & Custom Cabinet | Ds | 4168 B Place NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 852-2044 | | |
| Lund's Cabinet Shop | Ds | 3824 1/2 Smith Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 258-1777 | | |
| Murphyrooms | Ds | 565 Industry Drive | Seattle | WA | 98188 | (206) 575-4207 | | |
| Neu Woodworks | Ds | 1122 NW 54th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-5859 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| New Face Kitchen Systems | Ds | 12815 NE 124th Street Suite D | Kirkland | WA | 98034 | (425) 889-8550 | | |
| Northwest Cabinet Designs Inc | Ds | 3401 C Street NE Suite 10 | Auburn | WA | 98002 | (253) 939-0911 | | |
| Northwest Finishing | Ds | 3411 C Street NE Suite I | Auburn | WA | 98002 | (253) 939-0108 | | |
| Northwest Woodcraft | Ds | 639 Industrial Avenue Suite C | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-7715 | | |
| OBH Associates LLC | Am | 2657 Gravel Drive Unit 1 | Fort Worth | TX | 76118 | (817) 595-0041 | (817) 590-9544 | www.obhassociates.com |
| P K Designs | Ds | 19405 68th Drive NE Unit B | Arlington | WA | 98223 | (360) 403-0153 | | |
| Pacific Coast Sales | Am | 2290 Eastman Avenue Unit 111 | Venture | CA | 93003 | (805) 650-7868 | (805) 650-6896 | pcs@mfgreps.net |
| Parallel Design | Fb | 17270 Tye Street SE Suite E | Monroe | WA | 98272 | (360) 794-1093 | | |
| Park Avenue Construction | Ds | 1110 NW 45th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-3693 | | |
| Parrywinkle Design | Ds | PO Box 1593 | Issaquah | WA | 98027 | (425) 391-7989 | | |
| Pete's Cabinet Shop | Ds | 1303 East Casino Road | Everett | WA | 98203 | (425) 353-1053 | | |
| Petra Kitchen & Bath Design | Ds | 6627 South 191st Place Suite 108 | Kent | WA | 98032 | (425) 251-6621 | | |
| Petrick Cabinets & Sales | Ds | 14 158th Place NE | Bellevue | WA | 98008 | (425) 746-8005 | | |
| Pioneer Woodworks | Ds | 12337 Lake City Way NE | Seattle | WA | 98125 | (206) 362-5637 | | |
| Portage Bay Cabinet Co | Ds | 3011 Fuhrman Avenue E | Seattle | WA | 98102 | (206) 329-8530 | | |
| R B Cabinets | Ds | 204 Portage Avenue | Granite Falls | WA | 98252 | (360) 691-7416 | | |
| R S Manufacturing Inc | Fb | 7116 220th Street SW | Mountlake Terrace | WA | 98043 | (425) 774-1211 | | |
| R S Pacific Inc | Gr | 9840 Martin Luther King Jr. | Seattle | WA | 98118 | (206) 723-0383 | (206) 723-7971 | |
| Rainier Cabinetry & Design | Ds | 4250 Aurora Avenue North Apartment A108 | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-7929 | | |
| RDO Cabinets & Millwork | Fb | 43103 May Creek Road | Gold Bar | WA | 98251 | (360) 793-1480 | | |
| Recurve Woods | Ds | 2625 103rd Avenue SE Unit 2 | Everett | WA | 98205 | (425) 397-8062 | | |
| Reface It Kitchen Systems Inc | Ds | 917 NW 49th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-1930 | | |
| Rickets Roy Inc | Rn | 3417 1st Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 622-2202 | | |
| Riverton Heights Cabinet Shop | Fb | 15025 Military Road South | Seattle | WA | 98188 | (206) 242-8388 | | |
| Robert's Custom Cabinetry | Ds | 958 North 127th Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 363-0054 | | |
| Roger's Custom Cabinets Design | Ds | 2111 2nd Street Suite 103 | Enumclaw | WA | 98022 | (360) 825-5959 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Room Maker | Ds | 22218 SE Bain Road | Maple Valley | WA | 98038 | (425) 432-3324 | | |
| Rosemont Design Resources | Ds | 1506 Franklin Avenue East | Seattle | WA | 98102 | (206) 328-2623 | | |
| Sauk River Woodworking | Ds | 36525 320th Place NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 436-1777 | | |
| Seaboard Cabinet Co | Ds | 1020 Airport Way South | Seattle | WA | 98134 | (206) 624-4936 | | |
| Seattle Cabinet & Millwork Inc | Fb | 14306 NE 193rd Place | Woodinville | WA | 98072 | (425) 486-6272 | | |
| Seattle Custom Cabinets | Ds | 5313 Ballard Avenue NW | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-5720 | | |
| Seattle Kitchen Designs | Ds | 10002 Holman Road Northwest | Seattle | WA | 98177 | (206) 782-4900 | | |
| Sheldon Custom Cabinets | Fb | 20626 50th Avenue West | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 778-0043 | | |
| South Park Studios | Ds | 1705 South 93rd Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-2926 | | |
| Stan Tashman & Associates Inc | Am | 1537 14th Street | Santa Monica | CA | 90404 | (310) 451-9922 | (310) 393-1297 | sta@tashman.com |
| Stephan J Lesser Woodworking | Rn | 1450 NW 45th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-9463 | | |
| Stile & Rail Custom Cabinets | Ds | 19011 62nd Avenue NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-3678 | | |
| Stoney Creek Cabinet Co Inc | Ds | 9655 SE 36th Street | Mercer Island | WA | 98040 | (206) 275-1731 | | |
| Superior Cabinets | Ds | 7120 South 180th Street | Seattle | WA | 98188 | (425) 251-1520 | | |
| Taylor's Cabinet Shop | Ds | 19312 Locust Way | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 672-7126 | | |
| Thomas Enterprises | Rn | 1714 South 341st Place Unit W8 | Federal Way | WA | 98003 | (253) 838-4642 | | |
| Urban Design Co | Ds | 2727 Fairview Avenue East | Seattle | WA | 98102 | (206) 325-4834 | | |
| Virginia Cabinets | Ds | 4420 133rd Avenue SE | Bellevue | WA | 98006 | (425) 746-1789 | | |
| Von-Eckman Studios | Ds | 5710 Airport Way South | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-9329 | | |
| Vongrey Custom Cabinets Inc | Ds | 920 Silver Lake Road Suite E | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-8641 | | |
| Walkers Custom Cabinets | Fb | 11336 120th Avenue NE Unit 125 | Kirkland | WA | 98033 | (425) 827-7050 | | |
| We're Organized Inc | Ds | 1420 20th Street NW Suite G | Auburn | WA | 98001 | (253) 833-1816 | | |
| Williams O B Co | Fb | 1939 1st Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 623-2494 | (206) 623-2602 | |
| Williams Sonoma | Fb | 2530 NE University Village Mall | Seattle | WA | 98105 | (206) 523-3733 | | |
| Wilson's Custom Cabinets | Ds | 13008 27th Place NE | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 334-3522 | | |
| Wood Shop | Ds | 28105 35th Avenue NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-6453 | | |
| Wood Specialties | Fb | 1908 East Mercer Street | Seattle | WA | 98112 | (206) 324-3754 | | |
| Wood Tailor | Ds | 318 Westlake Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 625-0229 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Woodcraft & Cabinets | Ds | 1970 McHugh Avenue | Enumclaw | WA | 98022 | (360) 802-0804 | | |
| Woodinville Cabinet & Millworks | Ds | 12707 NE 178th Street | Woodinville | WA | 98072 | (425) 453-1397 | | |
| Woodway Woodworks & Cabinet | Fb | 5800 188th Street SW Suite C | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 771-8875 | | |
| Woodwork Unlimited | Ds | 2608 Hartford Drive | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 334-5702 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

## *1.3 COORDONNÉES DES DISTRIBUTEURS, AGENTS MANUFACTURIERS, DÉPOSITAIRES DE PRODUITS ET GROSSISTES EN PORTES ET FENÊTRES*

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A & W Wholesale & Retail Supply | Gr | 5700 Corson Ave S | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-2700 | | |
| A Washington Window Company | Ds | 930 N 127th St | Seattle | WA | 98101 | (206) 367-1550 | | |
| A Window & Door Store | Ds | 2331 140th Ave NE | Bellevue | WA | 98005 | (425) 373-0100 | | http://www.awads.com |
| Ace Glass & Door Co | Ds | 14644 9th Ave SW | Seattle | WA | 98166 | (206) 243-5200 | | |
| Acme Millwork & Joinery | Fb | 206 S 108th Place | Seattle | WA | 98168 | (206) 241-4802 | | |
| Advance Door Systems | Gr | PO Box 1508 | Sequim | WA | 98382 | (360) 683-1850 | | |
| Affordable Windows | Ds | 1100 South 99th Street | Seattle | WA | 98101 | (206) 764-9655 | (206) 764-9649 | vinylwin@aol.com |
| Affordable Windows | Ds | 320 Andover Park East | Seattle | WA | 98188 | (206) 575-2002 | | |
| Alexander & Cole | Ds | 909 East Union St | Seattle | WA | 98122 | (206) 323-8219 | | |
| All City Door | Ds | 18203 SE 272nd St | Kent | WA | 98042 | (253) 639-7693 | | |
| Alpine Windows | Ds | 19720 Bothell Everett Hwy | Bothell | WA | 98012 | (253) 582-8911 | | |
| Als Glass | Ds | 12015 Aurora Avenue N | Seattle | WA | 98133 | (206) 367-9323 | | http://gtesupersite.com/alsglass |
| Alside Supply Center | Gr | 1105 Andover Park W | Seattle | WA | 98188 | (206) 575-4414 | | |
| Alside Window Co Northwest | Gr | 2916 170th St SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 743-7400 | | |
| American Interior Inc | Ds | 11818 NE 116th St | Kirkland | WA | 98034 | (425) 820-2222 | | |
| Armex Inc | Ds | 12441 Des Moines Memorial | Seattle | WA | 98168 | (206) 242-5366 | | |
| Armstrong Lumber Co. Inc | Gr | 2709 Auburn Way N | Auburn | WA | 98002 | (253) 833-6666 | | |
| Aspen Industries Inc | Fb | 2625 Harbor Ave SW | Seattle | WA | 98126 | (206) 938-2778 | | |
| Best Fit Doors | Ds | 8817 Renton Ave S | Seattle | WA | 98118 | (206) 723-9330 | | |
| Boulton Insulating & Glass Inc | Ds | 12517 15th Ave NE | Seattle | WA | 98125 | (206) 364-8202 | (206) 762-2244 | |
| Breezeline Aluminum Inc | Fb | PO Box 25061 | Seattle | WA | 98125 | (206) 527-4532 | | |
| Building Masters | Rn | 18609 41st Place NE | Seattle | WA | 98155 | (206) 365-6566 | | |
| Cascade Glass Co | Ds | 151 Nickerson St | Seattle | WA | 98109 | (206) 284-1100 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Chamco America Thermal Windows | Ds | 1700 21st Avenue S | Seattle | WA | 98144 | (206) 329-2500 | | |
| Champion Windows Siding Sunrooms & Doors | Ds | 18436 Cascade Ave S | Seattle | WA | 98188 | (206) 902-1080 | | |
| Cherry Creek Door Co. | Ds | 9409 SW 188th St | Vashon | WA | 98070 | (206) 463-3821 | | |
| Custom Craft Exteriors | Rn | 180 Nickerson St | Seattle | WA | 98109 | (206) 282-2565 | | |
| Dealers Millwork Supply Inc | Gr | 8345 15th Ave NW | Seattle | WA | 98117 | (206) 782-0878 | | |
| Distinctive Glass Inc | Ds | 6333 212th St SW | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 775-1161 | | |
| Distribu Doors Northwest | Ds | 14808 SE 16th St | Bellevue | WA | 98007 | (425) 558-4545 | | |
| Door Distributors | Gr | 15300 Woodinville Redmond NE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 482-2100 | | |
| Doors Plus | Gr | 1561 127th Pl NE | Bellevue | WA | 98005 | (425) 462-5177 | | |
| Dunbar Doors & Milwork | Ds | 1316 Bonneville Avenue | Snohomish | WA | 98290 | (360) 568-0515 | (360) 568-0754 | www.dunbardoors.com |
| Eagle Window & Door Ctr | Gr | 11807 N Creek Pkwy S #B102 | Bothell | WA | 98011 | (425) 482-0178 | | |
| Edmonds Window & Door Limited | Ds | 190 W Drayton St Ste 102 | Edmonds | WA | 98020 | (425) 775-8801 | | ewindoor@earthlink.net |
| Emerald City Door Inc | Ds | 18124 Bothell Everett Hwy | Bothell | WA | 98012 | (425) 482-2853 | | |
| European Builders | Rn | 22444 Pacific Hwy S | Seattle | WA | 98198 | (206) 878-2437 | | |
| Evans Glass Inc | Ds | 1015 Republican Street | Seattle | WA | 98109 | (206) 682-0180 | | |
| Evergreen Construction Specialties Inc | Rn | 1410 37th St NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 288-8455 | | |
| Frank Lumber Company | Gr | 17727 15th Ave NE | Seattle | WA | 98155 | (206) 362-2311 | (206) 362-7976 | http://www.franklumber.net |
| Frontier Door & Cabinet LLC | Fb | 2615 W Casino Rd | Everett | WA | 98204 | (425) 355-3911 | | |
| Gildersleeve Floors & Doors | Ds | 43306 SE North Bend Way | North Bend | WA | 98045 | (425) 888-1459 | | |
| Grand Entrances Inc | Fb | 17401 147th St SE | Monroe | WA | 98272 | (360) 805-1750 | | |
| Great Northwest Door Company | Fb | 11145 120th Ave NE | Kirkland | WA | 98033 | (425) 827-4595 | (425) 576-0565 | http://www.greatnwdoors.com |
| Greer Window & Door | Ds | 8520 Evanston Ave N, Ste 101 | Seattle | WA | 98103 | (206) 784-2423 | (206) 544-2468 | |
| Harris Door Co. | Ds | 902 4th St SW | Auburn | WA | 98001 | (253) 395-7160 | | |
| Hepworth Co. Inc | Ds | 17606 128th Place NE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 483-2400 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Herzog Glass Co Inc | Ds | 1300 S Dearborn St | Seattle | WA | 98144 | (206) 322-8444 | (206) 322-9202 | |
| Hillsdale Sash & Door Company | Fb | 5210 East Lake Sammamish Parkway | Issaquah | WA | 98029 | (425) 427-6699 | | |
| Home Builders Center | Gr | 1110 W Nickerson Ave | Seattle | WA | 98119 | (206) 283-6060 | | |
| Hornberg Wood Window | Ds | 28611 SE 204th St | Maple Valley | WA | 98038 | (425) 391-8383 | | |
| Industrial Sales Corp. | Am | 1175 Post Road East | Westport | CT | 06880-5431 | (203) 227-2988 | (203) 227-2263 | |
| Interstate Door Sales Inc | Gr | 11931 124th Ave NE | Kirkland | WA | 98033 | (425) 823-3054 | | |
| Inwood Industries | Fb | 21828 87th Ave SE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 486-9999 | | |
| JDS Inc | Ds | 3402 Smith Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 258-2966 | | |
| JMC Cabinets & Interiors Inc | Rn | 3224 McDougall Ave | Everett | WA | 98201 | (425) 742-2188 | | |
| Johanson Einar Insulation & Glass | Rn | 922 N 128th St | Seattle | WA | 98133 | (206) 362-4031 | | |
| Jorve Corporation | Ds | 3215 S Martin Luther Way | Seattle | WA | 98101 | (206) 933-8275 | | |
| Ken's Door Supply | Ds | 9622 153rd Ave NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 883-2723 | | |
| Ken's Door Supply | Ds | 1727 1st Ave S | Seattle | WA | 98134 | (206) 223-1961 | | |
| Krause & Scheelar Inc Door | Gr | 9289 151st Ave NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 883-1243 | | |
| L & M Siding & Windows | Rn | 7008 S 116th St | Seattle | WA | 98178 | (206) 772-4986 | | |
| Laris & Associates | Am | 10020 A Main Street Suite 352 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 277-8947 | (425) 271-2428 | larisassociates@msn.com |
| Lindal Cedar Homes Inc-Lindal Windows | Ds | 4300 S 104th Pl | Seattle | WA | 98178 | (206) 725-0900 | | |
| Magnolia Glass | Ds | 3139 W Government Way | Seattle | WA | 98199 | (206) 283-3239 | | |
| Marvin Windows & Doors | Fb | 22718 58th Pl S | Kent | WA | 98032 | (253) 859-0500 | | |
| Meyer Kenneth | Rn | 2104 Alki Ave SW | Seattle | WA | 98116 | (206) 933-8470 | | |
| Michael Grabow & Associates | Am | 16869 SW 65th Avenue Suite 350 | Lake Oswego | OR | 97035 | (503) 638-2460 | (503) 638-5002 | www.grabow.net |
| Mikron Industries Inc | Ds | 1034 6th Ave N | Kent | WA | 98032 | (253) 854-8020 | | |
| Milgard Windows | Ds | 965 54th Ave E | Tacoma | WA | 98424 | (800) 562-8444 | | |
| North End Glass Co. Inc | Ds | 9610 Roosevelt Wy NE | Seattle | WA | 98115 | (206) 523-9601 | | |
| Northwest Home Services | Rn | 9007 35th Ave SW | Seattle | WA | 98126 | (206) 937-6742 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Northwest Window & Door Inc | Ds | 10406 Holman Road N | Seattle | WA | 98133 | (206) 784-3699 | | |
| Northwest Window Works Inc | Ds | 3223 164th SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 743-4442 | | |
| Northwest Windows & Patio Doors | Ds | 821 Central Ave S | Kent | WA | 98032 | (206) 622-2251 | | |
| Olson Lumber Co. | Gr | 9300 Aurora Ave N | Seattle | WA | 98103 | (206) 523-7777 | | |
| Olympic Steel Door Inc | Gr | 7800 7th Ave S | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-5640 | | |
| Pacific Coast Door & Moulding | Ds | 15125 E Main St | Sumner | WA | 98390 | (253) 332-1899 | (253) 891-8391 | |
| Patera Framing & Siding | Rn | 13909 42nd Ave S | Seattle | WA | 98168 | (206) 431-3519 | | |
| PCS Millwork Inc | Fb | 18565 142nd Ave NE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 488-2344 | | |
| Pella Window Store | Fb | 536 Westlake Ave N | Seattle | WA | 98109 | (206) 652-9071 | | |
| Performance Door & Millwork | Fb | 7235 S 227th Place | Kent | WA | 98032 | (253) 872-9890 | | |
| PS Aluminum Products | Ds | 4616 14th Ave NW | Seattle | WA | 98101 | (206) 783-7060 | | |
| Quality Windows & Screens | Ds | 430 South 96th St | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-1668 | | |
| Quantum Windows & Doors | Ds | 2720 34th Ave S | Seattle | WA | 98144 | (206) 682-9553 | (425) 339-1522 | http://www.quantumwindows.com |
| Razwick Glass Co Inc | Ds | 6301 Rainier Ave S | Seattle | WA | 98118 | (206) 725-3637 | | |
| RE Glaze Unlimited Inc | Ds | 2442 NW Market St | Seattle | WA | 98107 | (206) 789-8447 | | |
| Reeb Millwork Corp | Fb | 19809 89th Ave S | Kent | WA | 98031 | (253) 872-0862 | | |
| RHD Window & Door Sales | Ds | 10020 Main St #A149 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 454-0580 | | |
| RJ International Inc | Ds | 15207 NE 92nd St | Redmond | WA | 98052 | (425) 881-2997 | | |
| Robinson Leland Inc. | Am | 8226 212th Street SW | Edmonds | WA | 98026 | (425) 775-7322 | (725) 775-7324 | robassoc@ix.netcom.com |
| Rose Hill Glass | Ds | 8613 122nd Ave NE | Kirkland | WA | 98033 | (425) 822-9897 | | http://rosehillglass.com |
| RTL Distributors dba Pella Windows & Doors | Ds | 1919 120th Ave NE | Bellevue | WA | 98005 | (425) 455-5550 | | |
| RTS Door & Millwork | Ds | 5910 234th St SE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 481-0900 | | |
| SC Visions Inc | Ds | 34310 9th Ave S | Federal Way | WA | 98003 | (253) 874-1112 | | |
| SCR Construction | Rn | 1635 S 216th St | Seattle | WA | 98198 | (206) 878-8117 | | |
| Sierra Pacific Windows | Ds | 12049 124th Ave NE | Kirkland | WA | 98034 | (425) 825-1215 | | |
| SKM Construction Inc | Rn | 14415 SE 143rd Place | Renton | WA | 98059 | (425) 235-5569 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Skyline Windows | Ds | 17240 Ronald Pl N | Shoreline | WA | 98133 | (206) 542-2147 | (206) 542-4655 | |
| Sound Window & Door | Ds | 4556 University Way NE | Seattle | WA | 98105 | (206) 548-0500 | (206) 524-8056 | http://www.soundwindows.com |
| Starline Windows Inc | Ds | 19806 141st Pl NE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 806-8565 | | http://www.starlinewindows.com |
| Statewide Inc | Ds | 12303 Cyrus Way | Mukilteo | WA | 98275 | (425) 743-0688 | (425) 745-0222 | http://www.statewideinc.com |
| Stewart Lumber & Hardware Co. | Gr | 1761 Rainier Ave S | Seattle | WA | 98144 | (206) 324-5000 | (206) 324-5001 | http://www.stewartlumber.com |
| Sullivan Millwork & Construction | Rn | 10858 SE 200th St | Kent | WA | 98031 | (253) 850-5787 | (253) 850-5824 | |
| Superior Exteriors | Rn | 4616 SW Brandon St | Seattle | WA | 98136 | (206) 935-8159 | | |
| Teen Screen & Window | Ds | 4625 Chennault Beach Rd | Seattle | WA | 98101 | (206) 622-3497 | | |
| The Window & Door Shoppe | Ds | 18605 76th Ave W | Edmonds | WA | 98026 | (425) 771-9421 | (425) 775-4054 | |
| Tiz's Door Sales Inc | Ds | 2118 38th St | Everett | WA | 98201 | (425) 258-2391 | | |
| Total Door Supply Inc | Gr | 4435 South 134th Place | Seattle | WA | 98168 | (206) 241-8242 | | |
| Tukwila Glass & Contracting | Rn | 11245 E Marginal Way S | Seattle | WA | 98168 | (206) 763-7065 | | |
| Two Rivers Window Co | Gr | 17703 15th Ave NE | Seattle | WA | 98155 | (206) 363-8136 | | |
| Vintage Wood Storm Window Co | Ds | 6755 8th Ave NE | Seattle | WA | 98117 | (206) 782-5656 | | |
| Washington Energy Services | Ds | 2800 Thorndyke Ave W | Seattle | WA | 98199 | (206) 282-4700 | | |
| Weathervane Window Co | Ds | 10819 120th Ave NE | Kirkland | WA | 98033 | (425) 827-9669 | | |
| West Coast Vinyl | Ds | 4023 South Orchard | Tacoma | WA | 98401 | (425) 423-8347 | | http://www.westcoastvinyl.com |
| Wilderness Glass | Ds | 43415 SE 128th Place | North Bend | WA | 98045 | (425) 451-1096 | (425) 891-6040 | http://www.wildernessglass.com |
| Williams O B Co | Ds | 1939 1st Ave S | Seattle | WA | 98134 | (206) 623-2494 | (206) 623-2602 | |
| Windorco | Ds | 1201 NW 92nd St | Seattle | WA | 98117 | (206) 784-9440 | (206) 782-3033 | |
| Window Tech | Ds | 1909 32nd Ave W | Seattle | WA | 98199 | (206) 285-5870 | | |
| Windows 101 | Ds | 101 4th Ave S | Seattle | WA | 98104 | (206) 624-1636 | | |
| Windows Art Gallery | Ds | 4131 Woodland Park Ave N | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-7332 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Windows Doors & More Inc | Ds | 15324 NE 92nd St | Redmond | WA | 98052 | (425) 882-1087 | | http://windowshowroom.com |
| Windows Doors & More Inc | Ds | 2423 Northwest Market St | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-1011 | (425) 401-1011 | |
| Woodinville Lumber Inc | Ds | 15900 Woodinville Redmond | Woodinville | WA | 98072 | (425) 488-1818 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

## 1.4 *COORDONNÉES DES DISTRIBUTEURS, AGENTS MANUFACTURIERS, DÉPOSITAIRES DE PRODUITS ET GROSSISTES EN REVÊTEMENTS DE SOL*

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A & D Hardwood Floors | Rn | 21927 Marine View Drive South | Seattle | WA | 98198 | (206) 824-7249 | | |
| A to Z Home & Design | Gr | 5700 Corson Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-3955 | | |
| Aardys Wyde Linoleum | Ds | 9408 Lake City Way Northeast | Seattle | WA | 98115 | (206) 527-1066 | | |
| Abbey Carpet Co | Ds | 2601 Colby Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 259-6088 | | |
| Aladdin Mills Inc | Fb | 23210 71st Place South Unit 101 | Kent | WA | 98032 | (253) 395-3277 | | |
| Alison T Seymour Inc | Ds | 5423 West Marginal Way Southwest | Seattle | WA | 98106 | (206) 935-5471 | | |
| All the Right Angles | Ds | 5628 Airport Way South | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-3135 | | |
| Allied Floors and Acoustics | Ds | 2033 15th Avenue West | Seattle | WA | 98119 | (206) 281-9770 | | |
| *An Outstanding Hardwood Flooring* Company Inc | Ds | 4501 4th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98105 | (206) 545-0157 | | |
| Ann Sacks Tile & Stone Inc | Fb | 115 Stewart Street | Seattle | WA | 98101 | (206) 441-8917 | | |
| Architerra Northwest | Fb | 4407 6th Avenue NW | Seattle | WA | 98107 | (206) 784-4550 | | |
| Arlington Unique Interiors | Ds | 301 North Olympic Avenue | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-4545 | | |
| Art Tile Co Inc | Rn | 8511 Roosevelt | Everett | WA | 98206 | (206) 523-3032 | | |
| Artisian Hardwood Floor Service | Rn | 6318 32nd Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 762-3030 | | |
| Associated Warehouses Inc | Gr | 770 South Michigan Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-2536 | | |
| Atlantic Pacific Tile Co | Ds | 1925 South 341st Place | Federal Way | WA | 98003 | (253) 815-0732 | | |
| B & M Sales & Marketing Inc | Am | 5315 Vista Montana | Yorba Linda | CA | 92886-5716 | (714) 777-5636 | (714) 777-5607 | hermwalt@aol.com |
| Bamboo Hardwoods | Gr | 3834 4th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 264-2414 | | |
| Bamboo Hardwoods | Gr | 6402 Roosevelt Way Northeast | Seattle | WA | 98115 | (206) 529-0978 | | |
| Bayside Floor Supply Co | Gr | 2601 Colby Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 259-4994 | | |
| Benson & Pomeroy Hardwood Floors Inc | Rn | 520 86th Street Southeast | everett | WA | 98208 | (425) 353-6324 | | |
| Bentley Carpet Mills | Fb | 701 5th Avenue Suite 4390 | Seattle | WA | 98104 | (206) 448-1510 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Boyd's Floor Service | Rn | 16067 36th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98155 | (206) 362-3207 | | |
| Bruce & Becky's Interiors | Ds | 15526 Smokey Point Boulevard | Marysville | WA | 98271 | (360) 653-7245 | | |
| Bundy Carpets | Ds | 615 State Avenue | Marysville | WA | 98270 | (360) 659-0663 | | |
| C R Floors & Interiors Inc | Ds | 34323 Pacific Highway South | Federal Way | WA | 98003 | (253) 927-2416 | | |
| Capel Inc | Fb | 5701 6th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-2221 | | |
| Carpet Cents | Ds | 18503 Highway 99 Suite B | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 673-2663 | | |
| Carpet Exchange | Ds | 5501 196th Street SW | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 771-1477 | | |
| Carpet Exchange | Ds | 1251 1st Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 624-7800 | | |
| Carpet Liquidators Inc | Ds | 3434 4th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 332-0568 | | |
| Carpet Supply Inc | Ds | 19014 64th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (425) 251-9274 | | |
| Carpet to Go | Ds | 15115 Highway 99 | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 743-6930 | | |
| Carpet to Go | Ds | 2420 1st Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 382-1253 | | |
| Carpet to Go | Ds | 605 South Riverside Drive | Seattle | WA | 98108 | (425) 743-6930 | | |
| Cascade Pacific Flooring Distributors | Gr | 15509 Northeast 90th Street | Redmond | WA | 98052 | (425) 869-1408 | | |
| Cascade Pacific Flooring Distributors | Gr | 1242 6th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 622-5448 | | |
| Collins & Aikman | Ds | 13228 SouthEast 30th Street Suite C8 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 641-1958 | | |
| Consolidated Carpet of Lake City | Ds | 11724 Lake City Way Northeast | Seattle | WA | 98125 | (206) 440-8609 | | |
| Continental Hardwood Co | Ds | 8022 South 212th Street | Kent | WA | 98032 | (253) 872-8100 | | |
| Contract Décor Floorcovering | Ds | 12455 116th Avenue NE | Kirkland | WA | 98034 | (425) 821-9849 | | |
| Coronet Warehouse | Ds | 19014 64th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (425) 251-1714 | | |
| Craft Carpets Inc | Ds | 32411 Pacific Highway South Suite A2 | Federal Way | WA | 98003 | (253) 838-1141 | | |
| Cronin Co | Ds | 6307 South 228th Street | Kent | WA | 98032 | (253) 856-2250 | | |
| Crosscut Hardwoods | Ds | 4100 1st Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 623-0334 | | |
| D & D Floor Covering Inc | Ds | 345 Union Avenue | Renton | WA | 98059 | (425) 235-1744 | | |
| Dal-Tile Corp | Fb | 530 South Front Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-6620 | | |
| Decker Brother Interiors | Ds | 4435 California Avenue Southwest | Seattle | WA | 98116 | (206) 937-7707 | | |
| Demar Company | Ds | 515 Strander Boulevard | Seattle | WA | 98188 | (206) 575-0345 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Design Carpets | Ds | 21818 66th Avenue West | Mountlake Terrace | WA | 98043 | (425) 672-7414 | | |
| Devereux Limited | Ds | 5701 6th Avenue South Suite 267 | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-0800 | | |
| Diamondlac Corporation | Gr | 2808 15th Avenue West | Seattle | WA | 98119 | (206) 284-8270 | | |
| Duluth Timber Company | Fb | 125 Stewart Street | Seattle | WA | 98101 | (206) 448-1982 | | |
| Emerson Hardwood Floors | Ds | 14071 NE 200th Street | Woodinville | WA | 98072 | (425) 482-1223 | | |
| Empire Carpet Creations | Ds | PO Box 1206 | Freeland | WA | 98249 | (360) 331-2034 | | |
| End of the Roll | Ds | 2303 Pacific Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 252-2775 | | |
| Engberg Associates | Ds | 5701 6th Avenue South Suite 327 | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-8011 | | |
| Enriched Designs Inc | Ds | 4508 NE 4th Street | Renton | WA | 98059 | (425) 255-5467 | | |
| Flexspace Inc | Gr | 525 Boren Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 682-8652 | | |
| Floor Shoppe | Ds | 503 6th Street South | Kirkland | WA | 98033 | (425) 827-0665 | | |
| Floor Smith, The | Rn | 18405 Aurora Avenue North Suite H-22 | Seattle | WA | 98133 | (206) 546-8108 | | |
| Floor Supply Distributing Inc | Ds | 19215 66th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 395-3639 | | |
| Floor X Floor | Ds | 8815 Viking Way Unit 27 | Stanwood | WA | 98292 | (360) 387-1925 | | |
| Floorcraft Inc | Ds | 7842 159th Place Northeast | Redmond | WA | 98052 | (425) 885-4161 | | |
| Flooring America | Ds | 9021 South 180th Street | Kent | WA | 98032 | (425) 251-0200 | | |
| Flooring America | Ds | 5501 196th Street SW | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 771-1477 | | |
| Floors Plus Inc | Ds | 3175 Goldie Road | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-5570 | | |
| Floors to Go | Ds | 710 91st Avenue NE | Everett | WA | 98205 | (425) 397-9388 | | |
| Floorworks Design Center | Ds | 932 North 127th Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 306-0200 | | |
| Florida Tile | Fb | 665 South Orcas Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-9819 | | |
| Forbar Inc | Fb | 714 South Homer Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 764-9022 | | |
| Glitsa American Inc | Gr | 327 South Kenyon Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-2655 | | |
| Greater Seattle Floors | Ds | 5517 6th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-7004 | | |
| Green Lake Tile Company | Rn | 22515 Greenwood Avenue | Seattle | WA | 98119 | (425) 238-4523 | | |
| Haight Abbey Carpet | Ds | 17511 68th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98101 | (425) 481-6733 | | |
| Haight Carpet | Ds | 12121 Northup Way Suite 217 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 861-9070 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Hardwood Flooring Distributors Inc | Gr | 1024 6th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 622-0917 | | |
| Hi Tech Interiors | Ds | 20021 Ballinger Way Northeast | Seattle | WA | 98155 | (206) 364-3225 | | |
| High's Floor Service | Rn | PO Box 55782 | Seattle | WA | 98155 | (206) 363-2624 | | |
| Hi-Line Hardwood Floors | Rn | 24317 23rd Avenue South | Des Moines | WA | 98198 | (206) 824-0484 | | |
| Home Décor | Ds | PO Box 4506 | Seattle | WA | 98104 | (206) 824-5565 | | |
| Husky Direct Floors | Ds | 1720 Pike Street NW Suite 1 | Auburn | WA | 98001 | (253) 333-9830 | | |
| Interior Floor Designs | Ds | 12060 Lake City Way Northeast | Seattle | WA | 98125 | (206) 364-0070 | | |
| Interiors by Jayme | Ds | 633 Southwest 153rd Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 246-1122 | | |
| Interiors Unlimited | Ds | 20833 67th Avenue West Suite 201 | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 672-2178 | | |
| International Designer Transitions | Ds | 5809 238th Street Southeast Suite 1 | Woodinville | WA | 98072 | (425) 487-1571 | | |
| Irene's Tiles | Fb | 18818 Ridge Road SW | Vashon | WA | 98070 | (206) 463-2808 | | |
| J B Factory Carpets | Ds | 113 Southwest 153rd Street | Burien | WA | 98166 | (206) 242-6700 | | |
| Kelly Goodwin Co | Ds | 17342 NE 65th Street | Redmond | WA | 98052 | (425) 861-6796 | | |
| Laggett Carpet Cushion NW | Ds | 22128 76th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 395-3020 | | |
| Marble & Tile Craft Inc | Rn | 4721 Tolt Avenue | Carnation | WA | 98014 | (425) 333-6024 | | |
| Marysville Everett Ceramic Co | Ds | 1220 2nd Street | Marysville | WA | 98270 | (360) 659-4706 | | |
| Marysville Floor and Window | Ds | 11031 Smokey Point Boulevard Unit C | Marysville | WA | 98271 | (360) 659-7255 | | |
| Marysville Unique Interiors | Ds | 9920 State Avenue Suite A | Marysville | WA | 98270 | (360) 653-7856 | | |
| McCann's Floorcovering Inc | Ds | 1218 6th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 442-9019 | | |
| McGraw Contract Flooring | Ds | PO Box 30594 | Seattle | WA | 98103 | (206) 783-2662 | | |
| Metropolitan Hardwood Floors | Ds | 18404 Cascade Avenue South Suite 140 | Seattle | WA | 98188 | (206) 574-0233 | | |
| Michael Donnelly & Co | Ds | 1000 Lenora Street Suite 220 | Seattle | WA | 98121 | (206) 621-9275 | | |
| Michaelangelo Marble & Granite | Gr | 6321 7th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-6549 | | |
| Mike Leary Carpets | Ds | 500 South Lander Street | Seattle | WA | 98134 | (206) 628-0771 | | |
| Miller's Interiors Carpet One | Ds | 15615 Highway 99 | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 743-3213 | | |
| Monterey Carpets | Ds | 2033 6th Avenue Suite 212 | Seattle | WA | 98121 | (206) 256-6408 | | |
| Moso International | Gr | 2220 40th Avenue East | Seattle | WA | 98112 | (206) 322-2384 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Murphy's Flooring & Design | Ds | 11042 State Route 525 Suite 117 | Clinton | WA | 98236 | (360) 341-3040 | | |
| New Life Floors | Ds | PO Box 1603 | Woodinville | WA | 98072 | (425) 487-1129 | | |
| Newcastle Flooring Inc | Ds | 1 30th Street NE | Auburn | WA | 98001 | (253) 804-5452 | | |
| Newell C A Co Inc | Ds | 9877 40th Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 722-0800 | | |
| Nielsen Bros Carpets | Ds | 3701 Auburn Way North | Auburn | WA | 98002 | (253) 838-0168 | | |
| Nielsen Bros Carpets | Ds | 121 SE Everett Mall Way Suite A | Everett | WA | 98208 | (425) 347-4040 | | |
| Nielsen Bros Carpets | Ds | 6812 196th Street SW Suite B | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 776-9191 | | |
| Nielsen Bros Carpets | Ds | 2031 Northwest 56th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-5454 | | |
| Nielsen Bros Carpets | Ds | 453 Southwest 153rd Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 242-6900 | | |
| Northeast Carpet Sales Inc | Ds | 17534 15th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98155 | (206) 363-2279 | | |
| Oak Floors of Greenbank Inc | Ds | 3217 Airport Way South | Seattle | WA | 98134 | (206) 623-9367 | (206) 343-9255 | |
| Oak Harbor Custom Floor Covering | Ds | 1330 Southwest Barlow Street Suite 3 | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-6174 | | |
| Oriental Rug Co | Ds | 1810 6th Avenue | Seattle | WA | 98101 | (206) 447-3428 | | |
| Pacific Coast Merchandising | Am | 2431 West March Lane Suite 350 | Stockton | CA | 95207-8211 | (209) 474-1400 | (209) 474-1303 | www.pcmlink.com |
| Paul Needham Inc | Ds | PO Box 99188 | Seattle | WA | 98199 | (206) 282-3032 | | |
| Piastrelle Custom Tiles | Fb | 3410 Woodland Park Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-1485 | | |
| Puget Sound Floor | Ds | 432 78th Place SW | Mukilteo | WA | 98275 | (425) 353-6677 | | |
| Raeco Products | Ds | 915 South Carstens Place | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-1335 | | |
| Ravenna Carpet & Upholstery | Ds | 2251 Northeast 65th Street | Seattle | WA | 98115 | (206) 525-5794 | | |
| Reliable Floor Coverings | Ds | 542 Main Street | Edmonds | WA | 98020 | (425) 778-1121 | | |
| Remnant King | Ds | 4117 Rucker Avenue | Everett | WA | 98203 | (425) 259-4922 | | |
| RFC Inc | Ds | 21312 30th Drive SE | Bothell | WA | 98021 | (425) 489-9091 | | |
| Robert M Bernardo & Associates | Am | 2023 East Sims Way PMB 317 | Port Townsend | WA | 98368 | (360) 379-8413 | (360) 379-8357 | www.rmbaa.com |
| Rod Nicholas Finishing Touch | Ds | 17901 Bothell Everett Highway Suite 107 | Bothell | WA | 98012 | (425) 486-9030 | | |
| Rogers Carpets | Ds | 5815 Evergreen Way | Everett | WA | 98203 | (425) 353-6969 | | |
| Rubenstein's Contract Carpets | Ds | 5701 6th Avenue South Suite 500 | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-5610 | | |
| Rug Source | Ds | 5701 6th Avenue South Suite 322 | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-5610 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Savon Carpet | Ds | 13311 Northeast 175th Street | Woodinville | WA | 98072 | (425) 820-0389 | | |
| Schubert Floorcovering Co | Ds | 8305 7th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-2300 | | |
| Sea-Pac Sales | Ds | 6307 South 229th Street | Kent | WA | 98032 | (206) 223-5353 | | |
| Seattle Construction Resources | Ds | 1414 Elliott Avenue West | Seattle | WA | 98119 | (206) 282-7500 | | |
| Seattle Floor Service | Rn | 417 NW 65th | Seattle | WA | 98117 | (206) 783-1591 | | |
| Shaw Contract Flooring | Ds | 17620 West Valley Highway | Seattle | WA | 98188 | (425) 656-5919 | | |
| Silver Lake Interiors | Ds | 1910 120th Place SE | Everett | WA | 98208 | (425) 338-1747 | | |
| Sound Floor Coverings Inc | Ds | 18375 Olympic Avenue South | Seattle | WA | 98188 | (206) 575-1181 | | |
| South Seattle Hardwood Flooring Co | Ds | 20638 1st Place South | Seattle | WA | 98198 | (206) 878-5894 | | |
| Stan Tashman & Associates Inc | Am | 3537 34th Street | Santa Monica | CA | 90404 | (310) 451-9922 | (310) 393-1297 | sta@tashman.com |
| Statements Inc | Ds | 6140 6th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-8181 | | |
| Status Inc | Fb | 1216 6th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 282-0181 | | |
| Sun West Flooring | Ds | 501 Dexter Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 625-1536 | | |
| Super Hardwood Floors | Ds | 6312 32nd Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 721-5362 | | |
| Superfloors Inc | Ds | 15004 335th Avenue West Suite E | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 741-0274 | | |
| Swedeco | Ds | 1210 South Bailey Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-4780 | | |
| T & A Supply Co | Ds | 1105 Westlake Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 282-3770 | | |
| Thompson Tile Company Inc | Ds | 6700 Riverside Drive | Seattle | WA | 98188 | (425) 251-0575 | | |
| Tile Restoration Center Inc | Fb | 3511 Interlake Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 633-4866 | | |
| Uniq Distributing Corp | Ds | 3807 2nd Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 682-9470 | | |
| United Tile | Fb | 3001 East Valley Road | Renton | WA | 98055 | (425) 251-5290 | | |
| Van Dam Abbey Carpet | Ds | 4229 76th Street NE Suite 105 | Marysville | WA | 98270 | (360) 653-2210 | | |
| Wanke Cascade | Ds | 18260 Olympic Avenue South | Seattle | WA | 98188 | (425) 251-0767 | | |
| Wescott Floor Covering | Ds | 5585 South 1660 East | Freeland | WA | 98249 | (360) 331-1466 | | |
| Wood Floor Products Inc | Ds | 3217 Airport Way South | Seattle | WA | 98134 | (206) 624-2580 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

## *1.5 COORDONNÉES DES DISTRIBUTEURS, AGENTS MANUFACTURIERS, DÉPOSITAIRES DE PRODUITS ET GROSSISTES EN PRODUITS DE COUVERTURE*

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A & B Roofing Inc | Rn | 47129 SE 153rd Street | North Bend | WA | 98045 | (425) 888-2343 | | |
| A & M Roofing & Construction | Rn | 3509 278th Place NE | Redmond | WA | 98053 | (425) 880-6270 | | |
| A Better Roofing Company | Rn | 5643 California Avenue SW | Seattle | WA | 98136 | (206) 935-1575 | | |
| A Roofing Co | Rn | 17527 NE 67th Court | Redmond | WA | 98052 | (425) 867-9643 | | |
| A Z Home Service | Rn | 18122 State Road SE | Snohomish | WA | 98290 | (360) 668-7526 | | |
| AAA Eastside Roofing | Rn | 14425 120th Place NE | Kirkland | WA | 98034 | (425) 825-8282 | | |
| AAA Services | Rn | 411 West Republican | Seattle | WA | 98115 | (206) 941-1771 | | |
| A-Ark Roof Repair | Rn | 10740 Lake City Way NE | Seattle | WA | 98125 | (206) 365-7552 | | |
| Aarmstrong Roofing | Rn | 1318 Lakeview Boulevard East | Seattle | WA | 98102 | (206) 329-1591 | | |
| ABC Supply Co | Ds | 2315 West Casino Road | Everett | WA | 98204 | (425) 290-9556 | | |
| Academy Roofing Inc | Rn | PO Box 534 | Mountlake Terrace | WA | 98043 | (425) 488-4710 | | |
| Access Roofing | Rn | 924 North 143rd Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 363-5422 | | |
| Access Roofing | Rn | 17713 15th Avenue NE | Seattle | WA | 98155 | (206) 363-5422 | | |
| Acker Roofing Co | Rn | 13422 NE 177th Place | Woodinville | WA | 98072 | (425) 486-3968 | | |
| Action Roofing Inc | Rn | PO Box 226 | Marysville | WA | 98270 | (360) 659-0000 | | |
| Action Roofing Inc | Rn | PO Box 57 | Redmond | WA | 98073 | (425) 868-7355 | | |
| Addicott Roofing Inc | Rn | 18926 83rd Avenue West | Edmonds | WA | 98026 | (425) 774-0806 | (425) 672-7477 | |
| ADR Roofing | Rn | 19704 50th Avenue NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 659-7703 | | |
| Advanced Roofing & Remodel | Rn | 1110 North 96th Street | Seattle | WA | 98103 | (206) 525-4645 | | |
| AGB Construction & Roofing | Rn | 3725 Rockefeller Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 775-2101 | | |
| Alaskan Copper & Brass Company | Ds | 3223 6th Avenue South | Seattle | WA | 98134 | (206) 623-5800 | | |
| All American Tile Roofing | Rn | 10918 161st Avenue NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 881-6865 | | www.allamericantileroofing.com |
| All Phaze Construction Inc | Rn | 8418 Renton Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 721-1312 | | |
| All Ways On Top Roofing Co | Rn | 1113 Northwest 54th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 781-1161 | | |

| **Catégories d'entreprise** |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Allen Roofing | Rn | 15131 McElroy Road | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-4307 | | |
| Allied Building Products Corp | Ds | 7100 212th Street SW | Edmonds | WA | 98026 | (425) 776-4600 | | |
| Allied Construction Inc | Rn | 8716 176th Street SE | Snohomish | WA | 98296 | (425) 869-7663 | (425) 869-7663 | www.alliedconstructioninc.net |
| Allied Roofing Inc | Rn | 17371 NE 67th Court Suite A10 | Redmond | WA | 98052 | (425) 883-4003 | | |
| Alternative Roofing Systems Inc | Rn | 19121 60th Avenue West | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 776-7663 | | |
| Alumbaugh Roofing | Rn | 12320 SW Cemetery Road | Vashon | WA | 98070 | (206) 463-3508 | | |
| Always On Top Roofing | Rn | 16106 Densmore Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 533-2323 | | |
| America 1st Roofing & Builders | Rn | 1335 26th Street SE | Auburn | WA | 98002 | (253) 804-6365 | | |
| America 1st Roofing & Builders | Rn | 17701 15th Avenue SE | Mill Creek | WA | 98012 | (425) 402-6000 | | |
| America Pacific Distributing | Ds | 1411 4th Avenue | Seattle | WA | 98101 | (206) 652-4210 | | |
| American Building & Roofing | Gr | 12807 Highway 99 | Everett | WA | 98204 | (425) 355-7300 | | |
| American Building & Roofing | Gr | 1428 Bonneville Avenue | Snohomish | WA | 98290 | (360) 568-7663 | | |
| Andersons Roofing Inc | Rn | 1450 19th Avenue NW | Issaquah | WA | 98027 | (425) 455-5504 | | |
| Andys Roofing | Rn | 2714 South Jackson Street | Seattle | WA | 98144 | (206) 325-3778 | | |
| Angel Roofing Inc | Rn | 8507 55th Avenue NE Unit 1 | Marysville | WA | 98270 | (360) 658-7620 | | |
| Angelina Roofing Inc | Rn | 17731 15th Avenue NE | Seattle | WA | 98155 | (206) 367-0841 | | |
| Antique Home Improvement Inc | Rn | PO Box 16696 | Seattle | WA | 98116 | (206) 937-7290 | | |
| A-OK Construction Roofing | Rn | 22615 40th Drive NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-2508 | | |
| Apex Roofing | Rn | PO Box 145 | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-2198 | | |
| Apex Roofing Co | Rn | 7206 Palatine Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 789-4535 | | |
| Aqua-Not Roofing | Rn | 2108 73rd Street SE | Everett | WA | 98203 | (360) 668-6029 | | |
| Arrow Lumber & Hardware | Gr | 388 Center Street East | Eatonville | WA | 98328 | (360) 832-3424 | | |
| Arrow Roofing | Rn | 7528 Dumar Way SW | Seattle | WA | 98106 | (206) 767-3608 | | |
| Associated Roofing Inc | Rn | 3121 Northeast 133rd Street | Seattle | WA | 98125 | (206) 364-4445 | | |
| Award Metal | Gr | 4357 South 104th Place | Seattle | WA | 98178 | (206) 762-6172 | | |
| Award Roofing | Rn | 25052 188th Avenue SE | Kent | WA | 98042 | (425) 413-8952 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| B & B Roofing | Rn | Green Lake | Seattle | WA | 98103 | (206) 525-1513 | | |
| B & B Roofing | Rn | 1629 44th Avenue SW Unit A | Seattle | WA | 98116 | (206) 632-7221 | | |
| B & B Roofing | Rn | 1823 Queen Anne Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 935-7949 | | |
| B & D Roofing | Rn | PO Box 98103 | Des Moines | WA | 98198 | (206) 725-4649 | | |
| B & J Roofing Inc | Rn | 19205 NE Union Hill Road | Redmond | WA | 98053 | (425) 775-7910 | | |
| B & R Roofing & Construction | Rn | 3040 Northwest 58th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-4707 | | |
| B J Construction and Roofing Services | Rn | 7553 30th Avenue SW | Seattle | WA | 98126 | (206) 783-4681 | | |
| B R Roofing Inc | Rn | 7000 East Marginal Way South | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-6909 | | |
| B R Roofing Inc | Rn | 18040 Des Moines Memorial | Seattle | WA | 98148 | (206) 248-2250 | | |
| Ballard Roofing Co | Rn | 504 NW 65th Street | Seattle | WA | 98101 | (206) 782-6031 | | |
| Bell Roofing & Construction | Rn | PO Box 1354 | Sultan | WA | 98294 | (360) 799-2090 | | |
| Bellevue Roofing Co | Rn | 15503 SE 27th Street | Bellevue | WA | 98007 | (425) 746-9867 | | |
| Benson's Roofing & Sheet Metal | Rn | 16622 36th Avenue West | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 743-4538 | | |
| Bergin Roofing | Rn | 20815 2nd Place SW | Seattle | WA | 98166 | (206) 824-5852 | | |
| Best Price Roofing | Rn | 2211 61st Street SE | Everett | WA | 98203 | (425) 353-1532 | | |
| Best Way Roofing & Construction | Rn | 5007 14th Avenue NW | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-3639 | | |
| Bicknell Brothers Construction Inc | Rn | 13722 41st Avenue South | Seattle | WA | 98168 | (206) 243-1263 | | |
| Blacker Shake | Gr | 22205 SR 530 NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-3704 | | |
| Blue & Blue Roofing Inc | Rn | 15846 12th Avenue NE | Seattle | WA | 98101 | (206) 367-2601 | | |
| Bonner's Roofing | Rn | 649 Laura Drive | Camano Island | WA | 98282 | (360) 387-1307 | | |
| Bothell Roofing Inc | Rn | 14510 127th Avenue NE Unit 161 | Kirkland | WA | 98034 | (425) 485-9414 | | |
| Brogan Slate | Rn | 13318 Meadow Drive | Snohomish | WA | 98290 | (425) 334-2276 | | |
| Brott & Shaw Construction | Rn | 318 2nd Avenue South | Seattle | WA | 98104 | (509) 243-1177 | | |
| Brower Roofing Services | Rn | 26404 Vashon Highway SW | Vashon | WA | 98070 | (206) 463-5382 | | |
| Bruce's Roofing | Ds | 38920 Veazie Cumberland Road SE | Enumclaw | WA | 98022 | (360) 825-6342 | (360) 825-8887 | www.gtesupersite.com/brucesroofing |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Bryer Co | Ds | 702 37th Street NE Suite D | Auburn | WA | 98002 | (253) 735-1824 | | |
| C B Wholesale | Gr | 816 South Spruce Street | Burlington | WA | 98233 | (360) 755-0811 | | |
| C C Inc | Rn | 13333 Bel Red Road Unit 230 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 646-9441 | | |
| C J Roofing | Rn | 13015 122nd Lane NE | Kirkland | WA | 98034 | (425) 821-8311 | | |
| C M Roofing Plus | Rn | 270 NE 10th Place | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-3604 | | |
| C Walter Smith Roofing | Rn | 3815 Smith Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 259-7257 | | |
| Cal-Pak Roofing of King County | Rn | 19622 70th Avenue South Suite 3 | Kent | WA | 98032 | (253) 872-0814 | | |
| Canadian Roofing Products | Gr | 5625 163rd Avenue SE | Snohomish | WA | 98290 | (360) 568-9165 | | |
| Carper Roofing | Rn | 9903 34th Avenue SW | Seattle | WA | 98126 | (206) 923-1607 | | |
| Cascade Roofing & Sheet Metal | Rn | 6308 212th Street SW | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 672-4730 | | |
| CCI Exteriors Inc | Rn | 14309 Midvale Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 522-0681 | | |
| Centimark Corporation | Rn | 325 Burnett Avenue North | Renton | WA | 98055 | (253) 833-6767 | | |
| Chets Roofing | Rn | 445 Washington Boulevard | Auburn | WA | 98001 | (206) 887-0194 | | |
| Chinook Roofing | Rn | PO Box 446 | Edmonds | WA | 98020 | (425) 771-6428 | | |
| Chris Johnson Exteriors | Rn | 741 Stevenson Avenue | Enumclaw | WA | 98022 | (360) 825-0044 | | |
| Christensen Roofing Co | Rn | 1113 Northwest 54th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-2819 | | |
| CML Exteriors & Homes | Rn | PO Box 2548 | Redmond | WA | 98073 | (425) 888-6577 | | |
| Coastal Atlantic West | Gr | 7100 212th Street SW | Edmonds | WA | 98026 | (425) 774-7704 | | |
| Colonial Roofing Company | Rn | 1115 North 140th Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 362-7855 | | |
| Contractor Referrals | Rn | 402 Northeast 72nd Street | Seattle | WA | 98115 | (206) 517-4332 | | |
| Costner's Roofing & Siding | Rn | 4375 Terrace Drive | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-2903 | | |
| Crisco Roofing Co | Rn | 18406 67th Avenue SE | Snohomish | WA | 98296 | (425) 488-6448 | | |
| CRJ Roofing | Rn | 204 Pioneer Street | Kent | WA | 98032 | (253) 850-1507 | | |
| CRJ Roofing & Construction | Rn | 401 37th Street SE Unit 14 | Auburn | WA | 98002 | (253) 887-8633 | | |
| Crow Roofing & Sheet Metal Inc | Rn | 9500 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 525-5155 | | |
| Crown Roofing | Rn | 12322 Highway 99 | Everett | WA | 98204 | (425) 267-0694 | | |
| Crown Roofing | Rn | 16529 58th Place West | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 742-1098 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Custom Contracting & Roofing | Rn | 21639 29th Avenue South Suite 201 | Des Moines | WA | 98198 | (206) 314-3138 | | |
| Custom Design Roofing | Rn | 17808 2nd Avenue South | Seattle | WA | 98148 | (206) 433-8023 | | |
| Custom Roofing Inc | Rn | 8001 5th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-0170 | | |
| Custom-Bilt Metal | Ds | 233 D Street NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 939-7742 | | |
| D & B Public Seal Coating | Rn | 1212 Northeast 102nd Street | Seattle | WA | 98125 | (206) 523-8077 | | |
| D J Etzler Roofing | Rn | 5016 238th Street SE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 487-3151 | | |
| Dana Waterproofing Inc | Rn | 19336 22nd Avenue NW | Seattle | WA | 98177 | (206) 546-9440 | | |
| Daniels Roofing co | Rn | 20001 174th Avenue NE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 483-3390 | | |
| Dave Adkins Roofing | Rn | PO Box 1217 | Auburn | WA | 98071 | (253) 939-3345 | | |
| Davey Roofing | Rn | 1209 Central Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 850-8018 | | |
| Davey's Roofing | Rn | 624 Rhodora Heights Road | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 335-5671 | | |
| Davison Roofing | Rn | PO Box 494 | Edmonds | WA | 98111 | (206) 546-5228 | | www.gtesupersite.com/davisonroof |
| Division Seven Roofing Service | Rn | 1403 Newport Court SE | Renton | WA | 98058 | (425) 254-1458 | | |
| Dreambuilders Construction & Roof Services Inc | Rn | 10401 17th Avenue NE | Seattle | WA | 98125 | (206) 524-3540 | | |
| EDCA Roofing Inc | Rn | 11269 East Marginal Way South | Seattle | WA | 98168 | (206) 762-7294 | | |
| Edmonds Roofing | Rn | 19327 21st Avenue West | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 778-3141 | | |
| Elite Roofing & Gutter Inc | Rn | 12547 1st Avenue NE | Seattle | WA | 98125 | (206) 362-1185 | | |
| Evans Roofing Services | Rn | 322 Butte Avenue | Pacific | WA | 98047 | (253) 735-3179 | | |
| Executive Roofing & Construction | Rn | PO Box 7010 | Seattle | WA | 98133 | (206) 546-5005 | | |
| First Choice Contracting Inc | Rn | 3431 Walsh Road | Snohomish | WA | 98290 | (425) 397-0650 | | |
| Fisher Roofing & Co | Rn | PO Box 977 | Auburn | WA | 98071 | (253) 735-6605 | | |
| Four Seasons Roofing | Rn | 2330 Reservation Road | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-5364 | | |
| Fox Roofing Co | Rn | 15324 Vermontville Road SW | Vashon | WA | 98070 | (206) 567-4351 | | |
| Fuller-Anderson Roofing Inc | Ds | 4912 17th Avenue NW | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-2516 | | |
| Future Tile Roofing & Repair | Rn | 19526 SE 261st Street | Kent | WA | 98042 | (253) 631-3439 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GACO Western Inc | Ds | 18700 Southcenter Parkway | Seattle | WA | 98188 | (206) 575-0450 | | |
| Gardner Roofing | Rn | 2105 Northeast 137th Avenue | Seattle | WA | 98125 | (206) 440-7611 | (206) 367-8994 | |
| General Roofing Co | Rn | 7213 South 126th Street | Seattle | WA | 98178 | (206) 772-2693 | | |
| Great Northern Roofing | Rn | 2603 West Barrett Street | Seattle | WA | 98199 | (206) 283-4643 | | |
| GSRS | Rn | 402 Railroad Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 395-8050 | | |
| H & A Roofing | Rn | 1402 Auburn Way North Unit 403 | Auburn | WA | 98002 | (253) 833-4742 | | |
| Haight Roofing Co Inc | Rn | 4910 15th Avenue NW | Seattle | WA | 98107 | (206) 784-8414 | | |
| Henry Roofing Products | Ds | 420 H Street NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 735-4300 | | |
| Highline Roofing | Rn | PO Box 3389 | Kent | WA | 98032 | (206) 878-0952 | | |
| Highline Roofing | Rn | 5067 Deception Circle | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-3773 | | |
| Hillside Roofing & Gutters | Rn | 17818 Aurora Avenue North Suite A | Seattle | WA | 98133 | (206) 542-7611 | | |
| Holm Roofing Co | Rn | 6921 Roosevelt Way NE | Seattle | WA | 98115 | (206) 523-8429 | | |
| Home Roofing & Remodeling Inc | Rn | 1030 164th Street SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 741-8400 | | |
| Hoover Roofing & Construction | Rn | 15405 91st Avenue SE | Snohomish | WA | 98296 | (425) 489-0606 | | |
| Horizon Roofing Inc | Rn | 32705 5th Avenue SW | Federal Way | WA | 98023 | (253) 838-5833 | | |
| Hugh McNiven Co | Gr | 706 2nd Street NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 939-4979 | | |
| Hugh McNiven Co | Gr | 1021 Mercer Street | Seattle | WA | 98109 | (206) 622-5131 | (206) 621-7176 | |
| Humble Construction | Rn | 1577 Northeast 170th Street | Seattle | WA | 98155 | (206) 362-8863 | | |
| I B Roofing | Rn | 2810 21st Avenue South | Seattle | WA | 98144 | (206) 992-3203 | | |
| Infra Structures Inc | Rn | 19501 144th Avenue NE Suite A500 | Woodinville | WA | 98072 | (425) 489-1500 | | |
| Interlock Industries | Rn | 7505 Hardeson Road Suite 400 | Everett | WA | 98203 | (425) 438-8585 | | |
| Inter-Lock Metal Panels Inc | Ds | 19221 63rd Avenue NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 435-5460 | | |
| J & M Roofing Inc | Rn | 3425 South 146th Street | Seattle | WA | 98168 | (206) 439-9991 | | |
| J K Construction | Rn | 4360 East 1st Street | Langley | WA | 98260 | (360) 221-6697 | | |
| Jacobs Roofing | Rn | 5605 Delridge Way SW | Seattle | WA | 98106 | (206) 932-1857 | | |
| Jensen Roofing Company | Rn | 17321 Military Road South | Seattle | WA | 98188 | (206) 241-5774 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Jim Houston Roofing Inc | Rn | 14633 SE 21st Street | Bellevue | WA | 98007 | (425) 747-9476 | | |
| John C Fluke Roofing | Rn | 19223 106th Avenue SE | Renton | WA | 98055 | (253) 520-8822 | | |
| Johnson Roofing & Gutters | Rn | 2133 NW 204th Street | Seattle | WA | 98177 | (206) 542-6692 | | |
| Johnson's Roof Service | Rn | 622 Central Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 859-7777 | | |
| Jorve Corporation | Rn | 3215 South Martin Luther Way | Seattle | WA | 98144 | (206) 933-8275 | | |
| Jorve Roofing Corporation | Rn | 4749 West Marginal Way SW | Seattle | WA | 98101 | (206) 933-8275 | | |
| JPR | Rn | 2813 Northwest Market Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 706-9950 | | |
| K & D Roofing | Rn | 16539 Carlyle Hall Road North | Seattle | WA | 98133 | (206) 525-5375 | | |
| K C Co | Rn | 10403 147th Avenue SE | Renton | WA | 98059 | (425) 277-1855 | | |
| Kantner Construction | Rn | 738 Sandell Road | Camano Island | WA | 98282 | (360) 387-7980 | | |
| Kathol Roofing | Rn | 7228 210th Street SW | Edmonds | WA | 98026 | (425) 775-0232 | (425) 778-0370 | www.gtesupersite.com/katholn |
| KDO Roofing Systems | Rn | PO Box 916 | Clinton | WA | 98236 | (360) 321-2511 | | |
| Kenny's Building Maintenance | Rn | 3035 17th Street SE | Auburn | WA | 98092 | (253) 939-3252 | | |
| Kobel Roofing & Construction | Rn | 10708 Country Club Lane South | Seattle | WA | 98168 | (206) 242-8443 | | |
| L & L Roofing Plus | Rn | PO Box 3542 | Redmond | WA | 98073 | (425) 485-7009 | | |
| Lake Stevens Shingle & Shake | Ds | 4813 123rd Avenue NE | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 334-2868 | | |
| Lakeside Home & Roof | Rn | 7402 68th Avenue NE | Marysville | WA | 98270 | (425) 334-0675 | | |
| Laris & Associates | Am | 10020 A Main Street Suite 352 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 277-8947 | (425) 271-2428 | larisassociates@msn.com |
| Larry Haight's Residential Roofing | Rn | 6926 176th Avenue NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 392-5002 | | www.larryhaight.com |
| Legacy Roofing | Rn | 19380 NE Union Hill Road | Redmond | WA | 98053 | (425) 868-4773 | | www.legacyroofing.com |
| Lester's Roofing | Rn | 14115 44th Street NE | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 334-6188 | | |
| Lifetime Roofing Technologies | Rn | 14019 NE 8th Street Unit B | Bellevue | WA | 98007 | (425) 747-7035 | | |
| Lindgren Construction Inc | Rn | 17218 76th Avenue West | Edmonds | WA | 98026 | (425) 778-4912 | | |
| Lloyd A Lynch Inc | Rn | 21828 87th Avenue SE Suite F | Woodinville | WA | 98072 | (425) 485-5596 | | |
| Loberg Roofing | Rn | 5800 188th Street SW Suite A | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 775-2276 | | |
| Lone Star Roofing | Rn | PO Box 592 | Coupeville | WA | 98239 | (360) 678-4932 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Luca's Roofing | Rn | 11643 NE 155th Street | Bothell | WA | 98011 | (425) 488-2049 | | |
| M & M Roofing Inc of Washington | Rn | 7610 2nd Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 767-5594 | (206) 767-5621 | |
| Magnolia Roofing & Remodel | Rn | 3147 West Government Way | Seattle | WA | 98199 | (206) 284-9938 | | |
| Mann's Roofing | Rn | 3084 SW Scenic Heights Street | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-8866 | | |
| Marmot Roofing | Rn | 5539 Wallingford Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 527-9226 | | |
| McGutter Co | Rn | 309 South Cloverdale Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 243-5501 | | |
| McKinley Roofing | Rn | 25807 SE 398th Street | Enumclaw | WA | 98022 | (360) 802-9911 | | |
| McNeely Contractors | Rn | 1117 202nd Street SE | Bothell | WA | 98012 | (425) 481-2153 | | |
| MCR Contracting Service | Ds | 1565 Valentine Avenue SE | Pacific | WA | 98047 | (253) 826-2399 | | |
| Merrill's Roof Service | Rn | 29727 138th Avenue SE | Auburn | WA | 98092 | (253) 833-2233 | | |
| Metal Roofs Northwest Inc | Rn | 7777 Detroit Avenue SW | Seattle | WA | 98106 | (206) 766-9729 | | |
| Metal Services LLC | Rn | 12568 33rd Avenue NE | Seattle | WA | 98125 | (206) 306-0266 | | |
| Meyer Bros Roofing | Rn | 7777 Detroit Avenue SW | Seattle | WA | 98106 | (206) 762-9418 | | |
| Mike's Roofing | Rn | 12828 Avondale Way | Everett | WA | 98204 | (425) 771-7534 | | |
| Miller Roofing | Rn | 16637 Issaquah Hobart Road SE | Issaquah | WA | 98027 | (425) 392-2160 | | |
| Miller Shingle Company Inc | Gr | 20820 102nd Street NE | Granite Falls | WA | 98252 | (360) 691-7727 | | www.millershingle.com |
| Moloney Construction Co | Rn | 38030 49th Avenue South | Auburn | WA | 98001 | (253) 927-7584 | | |
| Morris's Roofing Inc | Rn | 2305 108th Avenue SE | Everett | WA | 98205 | (425) 334-8444 | | |
| Mountain Goat Roofing | Rn | 17512 Bothell Everett Highway | Bothell | WA | 98012 | (425) 252-6177 | | |
| MPI Marketing Group LLC | Am | 124 Williams Avenue South | Renton | WA | 98055 | (425) 255-7858 | (425) 255-7810 | galem@mpimarketinggroup.com |
| National Lifetime Roofing | Rn | 36 North Harrington Lagoon Road | Coupeville | WA | 98239 | (360) 678-5422 | | |
| New Life Roof Care | Rn | 4936 335th Avenue SE | Fall City | WA | 98024 | (425) 222-7773 | | |
| North Face Cedar Exteriors | Rn | 14328 Linden Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 361-0255 | | |
| Northwest Primeline Exteriors | Rn | 909 D Street SE | Auburn | WA | 98002 | (253) 939-6030 | | |
| Northwest Roof Care | Rn | 10554 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 363-6711 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Northwest Roof Service | Rn | 502 Railroad Avenue North | Kent | WA | 98032 | (253) 859-0903 | | |
| Northwest Roofing | Rn | 3916 220th Street NW Unit B | Stanwood | WA | 98292 | (360) 652-8307 | | |
| Northwest Roofing & Siding Inc | Rn | 10017 Greenwood Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 782-5370 | | |
| Northwest Roofing Systems Inc | Rn | 4509 Interlake Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 764-4790 | | |
| Northwest Tile Roofing | Rn | 14720 SE Auburn Black Diamond Road | Auburn | WA | 98092 | (253) 931-0657 | | |
| Nu-Ray Metal Products Inc | Ds | 1234 37th Street NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 833-7228 | | |
| OK Roofing Inc | Rn | 16121 11th Avenue NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 652-5068 | | |
| Owl 1 Roofing | Rn | 711 South Home Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 322-6668 | | |
| Pacific Coast Merchandising | Am | 2431 West March Lane Suite 350 | Stockton | CA | 95207-8211 | (209) 474-1400 | (209) 474-1303 | www.pcmlink.com |
| Pacific Coatings Inc | Ds | 9243 Martin Luther King J | Seattle | WA | 98118 | (206) 722-1413 | | |
| Pacific Fabrics & Crafts - Building Materials | Ds | 2230 4th Avenue | Seattle | WA | 98121 | (206) 628-6256 | | |
| Pacific Northwest Roofing Inc | Rn | 10419 236th Avenue SE | Issaquah | WA | 98027 | (425) 392-0957 | | |
| Pacific Pride Roofing | Rn | 17000 Broadway Avenue | Snohomish | WA | 98296 | (425) 252-0444 | | |
| Pacific Professional Roofing | Rn | 1214 North 137th Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 417-0799 | | |
| Pacific Rainier Roofing Inc | Rn | 10735 Stone Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 367-2524 | | |
| Pacific Rim Co | Rn | 28400 NE 120th Street | Duvall | WA | 98019 | (425) 844-3803 | | |
| Pacific Sheet Metal Inc | Rn | 111 South Spokane Street | Seattle | WA | 98134 | (206) 682-5354 | | |
| Pacific Star Roofing Inc | Rn | 12902 Highway 99 | Everett | WA | 98204 | (425) 353-5156 | | |
| Pahlka Waterproofing Inc | Rn | 825 Northeast Northgate Way | Seattle | WA | 98125 | (206) 367-5813 | | |
| Paris Construction | Rn | 923 217th Street SW | Bothell | WA | 98021 | (425) 481-2372 | | |
| Perfection Roofing | Rn | 2303 Northwest 91st Street | Seattle | WA | 98117 | (206) 783-0064 | | |
| Performance Roofing Co | Rn | 1925 173rd Street SE | Bothell | WA | 98012 | (425) 481-8058 | | |
| Pinnacle Roofing | Rn | 441 Grow Avenue NW | Bainbridge Island | WA | 98110 | (206) 842-7628 | | |
| Pioneer Builders Supply Co Inc | Ds | 11550 Northup Way | Bellevue | WA | 98004 | (253) 474-6000 | | |
| Pioneer Builders Supply Co Inc | Ds | 12033 SE 256th Street | Kent | WA | 98031 | (253) 373-7000 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Pioneer Builders Supply Co Inc | Ds | 10719 Stone Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 367-6000 | | |
| Pioneer Construction | Rn | 10825 East Marginal Way S | Seattle | WA | 98168 | (206) 766-7020 | | |
| Popa's Roofing | Rn | 17009 SE 14th Lane | Bellevue | WA | 98008 | (425) 644-1375 | | |
| Prestige | Rn | 106 10th Street NE | Auburn | WA | 98002 | (253) 333-8166 | | |
| Price Roofing Co | Rn | 10623 Forbes Creek Drive | Kirkland | WA | 98033 | (425) 822-3506 | | |
| Pro-Seal Products Inc | Ds | 13631 NE 126th Place Suite 440 | Kirkland | WA | 98034 | (425) 821-0723 | | |
| Pro-Tek USA | Ds | 4335 Leary Way Northwest | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-8399 | | |
| PTL Roofing | Rn | PO Box 46909 | Seattle | WA | 98146 | (206) 935-3395 | | |
| Quality Home Exteriors | Rn | 4000 Aurora Avenue North Suite 226 | Seattle | WA | 98103 | (206) 634-1010 | | |
| Quality Roofing | Rn | 6404 Beverly Boulevard | Everett | WA | 98203 | (425) 355-9345 | | |
| Quality Roofing Co Inc | Rn | 14322 11th Avenue SW | Seattle | WA | 98166 | (206) 242-8965 | | |
| Queen City Sheet Metal & Roofing Inc | Rn | 1711 Occidental Avenue S | Seattle | WA | 98134 | (206) 623-6020 | | |
| R & S Construction | Rn | 350 South 312th Street | Federal Way | WA | 98003 | (253) 941-3364 | | |
| R Freeman Roofing | Rn | 12601 132nd Avenue NE | Kirkland | WA | 98034 | (425) 825-7220 | | |
| R K Roofing Construction Inc | Rn | 1519 Northeast 192nd Street | Seattle | WA | 98155 | (206) 368-9909 | | |
| Rain City Roofing & Painting Co | Rn | 7044 Alonzo Avenue NW | Seattle | WA | 98117 | (206) 286-7663 | | |
| Rain City Roofing & Painting Co | Rn | 3626 23rd Avenue W | Seattle | WA | 98199 | (206) 286-7663 | | |
| Rainy Days Roofing Inc | Rn | 11629 7th Place SE | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 335-0499 | | |
| Raynproof Roofing West Seattle | Rn | 4117 16th Avenue SW | Seattle | WA | 98106 | (206) 935-1400 | | |
| Ready Property Improvement | Rn | 1131 Northwest 65th Street | Seattle | WA | 98117 | (206) 789-6406 | | |
| Redmond Roofing | Rn | 18916 NE 103rd Street | Redmond | WA | 98052 | (425) 644-4474 | | |
| Resurrection Roofing | Rn | 4107 223rd Street SW | Mountlake Terrace | WA | 98043 | (425) 778-3570 | | |
| Rhino Roofing & Raingutters | Rn | 309 South Cloverdale Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 763-9491 | | |
| Rico Ybarra Roofing | Rn | 2038 South 300th Street | Federal Way | WA | 98003 | (253) 941-1118 | | |
| Righteous Roofing Co | Rn | 15814 33rd Avenue NE | Seattle | WA | 98155 | (206) 932-7663 | | |
| Rip's Roofing & Construction | Rn | 2424 Moss Lane | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-6105 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Riverside Roof | Rn | 2916 State Street | Everett | WA | 98201 | (425) 258-4646 | | |
| Robinson Leland Inc. | Am | 8226 212th Street SW | Edmonds | WA | 98026 | (425) 775-7322 | (725) 775-7324 | robassoc@ix.netcom.com |
| Rock Roofing Inc | Rn | 13751 Lake City Way NE #202 | Seattle | WA | 98101 | (206) 366-1570 | (206) 366-9317 | www.rockroofing.com |
| Roof Doctors | Rn | 11269 East Marginal Way South | Seattle | WA | 98168 | (206) 243-5637 | | |
| Roof Northwest | Rn | 800 Bellevue Way NE Unit 400 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 462-2080 | | |
| Rowe Roofing | Rn | 1804 Mitchell Road | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 334-6134 | | |
| S Q I Inc | Rn | 13718 32nd Avenue NE | Seattle | WA | 98125 | (206) 363-0115 | | |
| Sarnafil Roofing and Waterproofing | Rn | 20412 87th Avenue South | Kent | WA | 98031 | (253) 872-2393 | | |
| Schnell Roofing co | Rn | 8403 219th Street SE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 487-1771 | | |
| Sea-Tac Roofing Supply Inc | Ds | 2427 South 260th Street | Kent | WA | 98032 | (253) 941-3450 | | |
| Shake Specialists Inc | Rn | 19380 NE 80th Street | Redmond | WA | 98053 | (425) 868-3607 | | www.gtesuperssite.com/999-roof |
| Shoreline Roofing | Rn | 15221 Wallingford Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 363-8955 | | |
| Shoreline Roofing | Rn | 17818 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 546-1366 | | |
| Skyline Homes & Roofing | Rn | PO Box 2603 | Woodinville | WA | 98072 | (360) 668-8611 | | www.skylinehomesandroofing.net |
| Snyder Architectural Systems | Gr | 915 26th Avenue NW Unit C5 | Gig Harbor | WA | 98335 | (253) 851-8200 | | |
| Snyder Roofing | Rn | 20203 Broadway Avenue | Snohomish | WA | 98296 | (425) 402-1848 | | |
| Sound Roofing Systems | Rn | 10708 Country Club Lane South | Seattle | WA | 98168 | (206) 433-8844 | | |
| South End Roofing Inc | Rn | 1156 Valentine Avenue SE | Pacific | WA | 98047 | (253) 863-9317 | | |
| Stanley Roofing Co | Rn | 19710 144th Avenue NE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 483-6666 | | |
| Star Lake Service | Rn | 2019 SW 356th Street | Federal Way | WA | 98023 | (253) 838-9908 | | |
| State Roofing Inc | Rn | 431 North Kelsey Street | Monroe | WA | 98272 | (360) 794-7164 | | |
| Stevenson Roofing | Rn | 23829 SE 208th Street | Maple Valley | WA | 98038 | (425) 235-7663 | | |
| Stewart Roofing Inc | Rn | 30045 16th Avenue SW | Federal Way | WA | 98023 | (206) 878-5025 | | |
| Stocks & Barnes Roofing | Rn | Box 78352 | Seattle | WA | 98178 | (206) 362-6531 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Stoneway Roofing Supply Inc | Ds | 22051 68th Avenue South | Kent | WA | 98032 | (253) 395-3500 | | |
| Stoneway Roofing Supply Inc | Ds | 9001 151st Avenue NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 861-0100 | | |
| Stoneway Roofing Supply Inc | Ds | 3636 Stone Way North | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-7820 | | |
| Success Roofing co | Rn | 23605 156th Avenue SE | Kent | WA | 98042 | (253) 631-1400 | | |
| Systems Roofer Supply | Ds | 302 Western Avenue | Auburn | WA | 98001 | (253) 288-0002 | | |
| T & W Roofing and Supplies.com | Ds | 2417 188th Place SE | Bothell | WA | 98012 | (425) 483-2272 | | www.tandwroofing.com |
| Taff's Roofing | Rn | 24817 Morgan Street | Black Diamond | WA | 98010 | (360) 886-7125 | | |
| Tasman Roofing Systems Inc | Ds | 19622 70th Avenue South Suite 3 | Kent | WA | 98032 | (253) 872-2115 | | |
| Teds Quality Roofing Inc | Rn | 30414 2nd Avenue South | Federal Way | WA | 98003 | (253) 926-0709 | | |
| Theodore Korner Roofing Contractor | Rn | 18023 121st Street NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 691-7799 | | |
| Thompson Unlimited Roofing | Rn | 2632 South Warsaw Street | Seattle | WA | 98108 | (206) 520-8558 | | |
| Thompson Unlimited Roofing | Rn | 13047 40th Avenue South | Seattle | WA | 98168 | (206) 447-2940 | | |
| Thomson & Sons Inc | Rn | 5175 Bounty Loop | Freeland | WA | 98249 | (360) 331-8953 | | |
| TNT Roofing | Rn | 3 Mountain Avenue | Snoqualmie | WA | 98065 | (425) 888-1540 | | |
| Top Notch Enterprises | Rn | 1111 NW 56th Street Unit 103 | Seattle | WA | 98101 | (206) 782-5051 | | |
| Tri-City Roofing Co | Rn | 1036 4th Avenue North | Kent | WA | 98032 | (253) 854-2155 | | |
| Tri-Star Roofing Inc | Rn | 23815 SE 260th Street | Maple Valley | WA | 98038 | (425) 433-0914 | | |
| Tri-Star Roofing Inc | Rn | 31510 Cumberland Kanasket Road SE | Ravensdale | WA | 98051 | (360) 886-9129 | | |
| Tsuboi Kay Roofing Contractor | Rn | 22803 19th Avenue South | Seattle | WA | 98198 | (206) 323-1437 | | |
| Ttucro Roofing Contracting | Rn | 20609 130th Avenue SE | Kent | WA | 98031 | (253) 638-8790 | | |
| Tukwila Roofing Service Inc | Rn | 1140 South 200th Street | Seattle | WA | 98198 | (206) 870-6123 | | |
| Twin Peaks Roofing | Rn | 22616 138th Avenue SE | Snohomish | WA | 98296 | (425) 788-9133 | | |
| Vashon Sheet Metal Inc | Rn | 14600 Vashon Highway SW | Vashon | WA | 98070 | (206) 567-4474 | | |
| VSM Contractors Inc | Rn | 2732 50th Avenue SW | Seattle | WA | 98116 | (206) 935-7174 | | |
| Washington Cedar & Supply Co | Ds | 813 134th Street SW | Everett | WA | 98204 | (425) 787-9633 | | |
| Washington-Alaska Roof Systems | Gr | 18422 SE 330th Street | Auburn | WA | 98092 | (253) 939-5900 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web / courriel |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Weather Guard Roofing | Rn | 14200 1st Avenue South | Seattle | WA | 98168 | (206) 246-5134 | | |
| Weather Tite Roofing Co | Rn | 825 Northwest 57th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 782-7699 | | |
| Weller Associates Inc | Ds | 1219 Westlake Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 378-1103 | | |
| West Pacific Roofing | Rn | 720 Cedar Avenue | Marysville | WA | 98270 | (360) 657-4919 | | |
| West Seattle Roofing Inc | Rn | 3205 148th Avenue SE | Bellevue | WA | 98007 | (206) 937-8849 | | |
| Westurn Cedar | Ds | 14328 Linden Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 361-9037 | | |
| YNS Roofing & Construction | Rn | 29935 112th Avenue SE | Auburn | WA | 98092 | (253) 351-8904 | | |
| Youneeda Roofing Company | Rn | 1022 Northeast 92nd Street | Seattle | WA | 98115 | (206) 525-1727 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

## *1.6 COORDONNÉES DES DISTRIBUTEURS, AGENTS MANUFACTURIERS, DÉPOSITAIRES DE PRODUITS ET GROSSISTES EN COMPOSANTS DU BÂTIMENT PRÉFABRIQUÉS / EN PANNEAUX*

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Armstrong Lumber Co | Fb | 2709 Auburn Way North | Auburn | WA | 98002 | (253) 833-6666 | | |
| Building Systems North West | Fb | 10406 NE 113th Place | Kirkland | WA | 98033 | (425) 827-0934 | | |
| Cedarmark Home Corp | Fb | 1607 116th Avenue NE Unit 102 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 454-3966 | | |
| Construction Systems Supply | Fb | 6030 California Avenue SW | Seattle | WA | 98136 | (206) 938-1058 | | |
| Continental Industries Inc | Fb | 4114 B Place NW Unit 106 | Auburn | WA | 98001 | (253) 804-8484 | | |
| Factory Crafted Structures Company | Fb | PO Box 1284 | Kent | WA | 98035 | (253) 854-0730 | | |
| Fleetwood Home Center | Pd | 4305 Auburn Way North | Auburn | WA | 98002 | (253) 813-0560 | | |
| Green Crow | Ds | 1411 Fourth Avenue Building Suite 105 | Seattle | WA | 98101 | (206) 287-0080 | (206) 287-1913 | |
| International Homes of Cedar | Fb | 21704 87th Avenue SE | Woodinville | WA | 98072 | (425) 481-9393 | | |
| Ken Mizell Associates | Fb | 2827 88th Avenue NE | Bellevue | WA | 98004 | (425) 453-9416 | | |
| Lakeshore Home Sales | Pd | 620 112th Street SE | Everett | WA | 98208 | (425) 438-1000 | | |
| Ledcor Industries Inc | Fb | 875 124th Avenue NE | Bellevue | WA | 98005 | (425) 635-0344 | (425) 635-0622 | |
| Lindal Cedar Homes Inc | Fb | 4300 South 104th Place | Seattle | WA | 98178 | (206) 725-0900 | | |
| Linwood Homes | Fb | 7220 Pacific Highway E | Milton | WA | 98354 | (253) 922-0995 | | |
| Meadow Mountain Log Homes Ltd | Fb | 16720 Jim Creek Road | Arlington | WA | 98223 | (360) 653-5647 | | |
| Pacific Components Inc | Fb | 1225 South Weller Street Unit 500 | Seattle | WA | 98144 | (206) 323-2700 | | |
| Pacific Steel Housing Corp | Fb | 1600 West Galer Street | Seattle | WA | 98119 | (360) 779-2731 | | |
| Pan Abode Cedar Homes Inc | Fb | 4350 Lake Washington Boulevard North | Renton | WA | 98056 | (425) 255-8260 | (425) 255-8630 | www.panabodeworldwide.com |
| R F Specialties of Washington | Fb | 9131 California Avenue SW Unit 5 | Seattle | WA | 98136 | (206) 937-8575 | | |
| Seattle Cedar Homes Inc | Fb | 4302 South 104th Place | Seattle | WA | 98178 | (206) 725-7111 | | |
| Star Lumber and Manufacturing | Fb | 7203 112th Street NE | Arlington | WA | 98223 | (360) 658-6191 | | |
| Timberland Homes | Fb | 1201 37th St NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 735-3435 | | |
| TRUS Joist | Fb | 8541 154th Avenue NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 869-9700 | | |
| Truss-Span-Lumbermens-Auburn Plant | Fb | 3136 B Street Northwest | Auburn | WA | 98001 | (253) 833-1050 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Williams Scotsman | Fb | 14219 Smokey Point Boulevard | Marysville | WA | 98271 | (360) 651-1800 | | |
| Williams Scotsman | Fb | 8345 154th Avenue NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 861-7400 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| Ds – Distributeur / dépositaire de produits |
| Fb – Fabricant / manufacturier |
| Am – Agent manufacturier |
| Rn – Entrepreneur de rénovation ou de construction |
| Gr – Grossiste |

# 2.0 CONSTRUCTEURS, PROMOTEURS, RÉNOVATEURS, ENTREPRENEURS ET PROPRIÉTAIRES

## *2.1 PRINCIPAUX ENTREPRENEURS GÉNÉRAUX ET ENTREPRISES DE DIRECTION DE TRAVAUX DE CONSTRUCTION DANS LA RÉGION DE SEATTLE*

La liste qui suit présente certains des principaux entrepreneurs généraux et entreprises de direction de travaux de construction dans la région de Seattle, de même qu'un de leurs récents chantiers.

| Entreprise | Catégorie d'entreprise | Nom du chantier | Emplacement |
|---|---|---|---|
| Baugh Construction Co | Entrepreneur général | Tarragon South | Seattle |
| Bud Bailey Construction Co | Entrepreneur général | Lincoln Square | Bellevue |
| Compass Construction Management | Entrepreneur général | The Press Building | Seattle |
| Construction Associates Inc | Entrepreneur général | Mercer View | Seattle |
| DRK Development | Directeur de travaux | Burnett Apartment Building | Renton |
| Fiorillo Northwest | Entrepreneur général | Peasley Canyon Apartments | Federal Way |
| GLY Construction | Entrepreneur | Roosevelt Commons | Seattle |
| J E Dunn Construction - Portland | Entrepreneur général | Olympus | Seattle |
| Kirtley-Cole Associates Inc | Entrepreneur général | Everett II Military Housing | Smokey Point |
| Kohary Construction & Development Company | Entrepreneur général | 15th NE Mixed Use Building | Seattle |
| Lease Crutcher Lewis Co | Entrepreneur général | 2nd and Pine Condo | Seattle |
| M A Morgenson Construction Co | Entrepreneur général | Lakeview Commons | Bellevue |
| Marpac Construction LLC | Entrepreneur général | Pepperwood Senior Apartments | Lynnwood |
| McCarthy | Entrepreneur général | Wester & Cedar | Seattle |
| Mego Construction Inc. | Entrepreneur général | Bristol at Southport | Renton |
| Pentron Corporation | Entrepreneur général | Arts & Lofts Building | Seattle |
| Rafn Company | Entrepreneur général | Rekhi Residential | Seattle |
| Sacotte Construction Inc | Entrepreneur général | Coast Guard Townhomes | Redmond |
| Sundt Construction | Entrepreneur général | Naval Air Station Victory Housing | Whidbey Island |
| Swinerton Builders | Entrepreneur général | Lincoln Square | Bellevue |

| Entreprise | Catégorie d'entreprise | Nom du chantier | Emplacement |
|---|---|---|---|
| Synergy Construction | Entrepreneur général | Views at Madison | Seattle |
| Turner Construction Company | Entrepreneur général | Palmer Residential Building | Seattle |
| Vulcan Northwest | Propriétaire / constructeur / promoteur | Westlake and Denny | Seattle |
| W G Clark Construction Co | Entrepreneur général | Broadway | Seattle |
| Walsh Construction | Entrepreneur général | Shirley Bridge | Seattle |

## 2.2 *PRINCIPAUX PROPRIÉTAIRES D'IMMEUBLES RÉSIDENTIELS DANS LA RÉGION DE SEATTLE*

La liste qui suit présente les principaux propriétaires de la région de Seattle.

| Entreprise | Catégorie d'entreprise | Nom du chantier | Emplacement |
|---|---|---|---|
| Ashwood LLC | Propriétaire / constructeur / promoteur | Ashwood Commons | Bellevue |
| Aspen Murray LLC | Propriétaire | Aspen Murray Condos | Seattle |
| Avalon Bay Communities | Propriétaire / constructeur / promoteur | 8th & Madison | Seattle |
| Avalon Holdings | Propriétaire / constructeur / promoteur | 2nd and Pine Condo | Seattle |
| Bentall Corporation | Propriétaire / constructeur / promoteur | 9th Avenue | Seattle |
| Blakely Village LLC | Propriétaire / constructeur / promoteur | East Village Development | Issaquah |
| E & H Properties LLC | Propriétaire | Bellevue Superblock | Bellevue |
| First Wellington | Propriétaire / constructeur / promoteur | Lakepointe Development | Kenmore |
| First Wellington Crown Corp. | Propriétaire / constructeur / promoteur | Lake Pointe | Bothell |
| Fortune Development Co Inc | Propriétaire / constructeur / promoteur | Denny Way | Seattle |
| Legacy Partners | Propriétaire / constructeur / | The Olympus | Seattle |

| Entreprise | Catégorie d'entreprise | Nom du chantier | Emplacement |
|---|---|---|---|
| | promoteur | | |
| Legacy Partners | Propriétaire / constructeur / promoteur | 4th Avenue | Seattle |
| Madison Homes | Propriétaire / entrepreneur général | Belcarra Bellevue Towers | Bellevue |
| Metco Homes LLC | Propriétaire / constructeur / promoteur | Merrill Creek | Everett |
| Milliken Development Corporation | Propriétaire / constructeur / promoteur | Denny & Westlake Towers | Seattle |
| Murray Franklin Co | Propriétaire / constructeur / promoteur | 12th Avenue | Seattle |
| Polygon Developments Ltd | Propriétaire / constructeur / promoteur | Belcarra Bellevue Towers | Bellevue |
| Popkin Development | Propriétaire | Holly Park Redevelopment | Seattle |
| Port Blakely Communities | Propriétaire | Issaquah Highlands | Issaquah |
| Puget Western Inc | Propriétaire / constructeur / promoteur | Falls Crossing | Snoqualmie |
| Safeway Stores Inc | Propriétaire | Avalon Safeway | Bellevue |
| Schneider Homes Inc | Propriétaire / constructeur / promoteur | Cashmere Manor | Federal Way |
| Seattle Housing Authority | Propriétaire | Ranier Vista Senior Apartments | Seattle |
| Southport LLC | Propriétaire / constructeur / promoteur | Bristol at Southport | Renton |
| Starwood Hotels and Resorts | Concessionnaire / franchisé | Lincoln Square | Bellevue |

## 2.3 *COORDONNÉES DES CONSTRUCTEURS, PROMOTEURS, ENTREPRENEURS DE RÉNOVATION ET AUTRES ENTREPRENEURS*

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 611 Highland LLC | En | 611 Highland Avenue | Seattle | WA | 98144 | (206) 691-5432 | | |
| A & L Construction | Rn | 6405 Fleming Street | Everett | WA | 98204 | (425) 710-9912 | | |
| A Better Remodel | Rn | 22706 30th Avenue South | Des Moines | WA | 98198 | (206) 261-0340 | | |
| A M K Construction | En | PO Box 12027 | Everett | WA | 98206 | (425) 355-0200 | | |
| AAA Services | Rn | 411 West Republican | Seattle | WA | 98115 | (206) 941-1771 | | www.aaaservices.org |
| Aardvark Construction Inc | Rn | 11728 Aurora Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (425) 385-8555 | | www.aardvarkconstruction.com |
| Absher/Pacific Builders | En | Holly Street and Beacon Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 725-7255 | | |
| Adair Enterprises Inc | En | 17032 35th Avenue SE | Bothell | WA | 98012 | (425) 355-0200 | | |
| Add A Room-Laport EIDE Inc | Rn | 6701 California Avenue Southwest | Seattle | WA | 98136 | (206) 937-8246 | | |
| Addington Construction | Rn | 17108 Ashworth Avenue | Shoreline | WA | 98133 | (206) 533-9384 | | |
| Affordable Exteriors | Rn | 18217 NE 102nd Court | Seattle | WA | 98101 | (206) 240-7774 | | www.affordableexteriors.com |
| All City Construction | Rn | 4208 South 173rd Street | Seattle | WA | 98188 | (206) 246-8350 | | |
| All Phaze Construction Inc | Rn | 8418 Renton Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 721-1312 | | |
| All Round Home Maintenance & Repair | Rn | 12010 Greenwood Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 361-2625 | | |
| Allan Buchan Custom Homes | En | 15905 Manion Way NE | Duvall | WA | 98019 | (425) 844-0534 | | |
| All-Teriors | Rn | 16413 Sylvester Road Southwest | Seattle | WA | 98166 | (206) 248-6907 | | |
| Almark Corporation Inc | En | Manor Way & 143rd Place SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 744-2243 | | |
| American Home Builders | En | 22440 88th Ave S | Kent | WA | 98031 | (253) 520-7748 | | |
| American Home Improvement | Rn | 12664 Interurban Ave. S | Seattle | WA | 98168 | (206) 248-1634 | | |
| Anderson Tedrick Custom Homes | En | 12th Court NW | Auburn | WA | 98001 | (206) 669-6302 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Andrews Bay Builders | Rn | 5000 54th Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 760-1825 | | |
| Angeley Builders | Rn | 613 Northwest 41st Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 706-9567 | | |
| Antique Home Improvement Inc | Rn | PO Box 16696 | Seattle | WA | 98116 | (206) 937-7290 | | |
| Arango Construction Company | En | Winesap Road & 1st Avenue W | Mill Creek | WA | 98012 | (425) 921-2028 | | |
| Arc Builders Inc | En | 3312 S Lane St | Seattle | WA | 98144 | (206) 729-2484 | | |
| Arcarius Homes | En | Edmonds Avenue NE | Renton | WA | 98056 | (425) 226-7456 | | |
| Armstrong Homes | En | 16720 Redmond Way Ste G | Redmond | WA | 98052 | (425) 885-5552 | | |
| Arnott Construction | En | 7733 Bagley Ave N | Seattle | WA | 98103 | (206) 525-4330 | | |
| Arrowsmith Contractors | En | 1214 E Fir St #1 | Seattle | WA | 98101 | (206) 329-5109 | | |
| Balance Construction Inc | Rn | 17016 32nd Avenue Northest | Seattle | WA | 98155 | (206) 364-5555 | | |
| Ballard Bungalow | Rn | 7052 23D Northwest | Seattle | WA | 98117 | (206) 782-1049 | | |
| Bar-One Home Repair & Remodel | Rn | 1809 Leland Drive | Everett | WA | 98203 | (425) 327-6073 | | www.bar-onehomerepair.com |
| Baugh Construction Co | En | 900 Poplar Place South | Seattle | WA | 98144 | (206) 726-8000 | | |
| Bayside Condos LLC | En | Rucker Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 317-9597 | | |
| Beckman Homes | En | SE Ridge Street and Cascade Avenue SE | Snoqualmie | WA | 98024 | (206) 972-8101 | | |
| Belfor | Rn | 3826 Woodland Park Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-0800 | | |
| Belmark Homes | En | 278th Avenue Northeast | Duvall | WA | 98019 | (425) 844-0621 | | |
| Belmark Industries | En | NE 152nd Street & 275th Avenue NE | Duvall | WA | 98019 | (425) 844-0621 | | |
| Bennett Homes | En | 9 Lake Bellevue Dr Suite 204 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 646-4022 | | |
| Bergquist Homes | En | 43626 SE 87th Street | North Bend | WA | 98045 | (425) 888-9144 | (425) 888-6623 | |
| Best Homes & Remodeling | Rn | 4711 Southwest Stevens Street | Seattle | WA | 98116 | (206) 937-1130 | | |
| Blue Mountain Builders & Remodelers | Rn | 28033 Southeast 224th Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 246-5154 | | |
| Bohlender Remodeling | Rn | 6032 30th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98115 | (206) 524-3780 | | |
| Boreal Remodeling | Rn | 949 NW 63rd St. | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-3070 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Brecht Construction | Rn | 6609 Beverly Boulevard | Everett | WA | 98203 | (425) 290-5681 | | |
| Bridgeway Construction Co | Rn | 3826 Woodland Park Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-0800 | | |
| Brooks Homes | En | 18th Avenue West and 151st Street SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 771-6444 | | |
| Brunner Brothers Inc | En | 5th Street & Walnut | Edmonds | WA | 98020 | (425) 770-4100 | | |
| Buchan Homes | En | 2630 116th Ave NE | Bellevue | WA | 98004 | (425) 828-6424 | (425) 828-4435 | http://www.buchanhomes.com |
| Buchan Properties LLC | En | 124th Avenue NE & NE 92nd Street | Kirkland | WA | 98033 | (425) 828-8968 | | |
| Bud Bailey Construction Co | En | 2300 West California Avenue Box 27848 | Salt Lake City | UT | 84104-4146 | (801) 887-0600 | | |
| Buildex Construction & Svc Co | En | PO Box 3621 | Seattle | WA | 98124 | (206) 523-6000 | | |
| Built Right Remodeling | Rn | 3815 SW Myrtle St | Seattle | WA | 98126 | (206) 937-1431 | | |
| Buono A Construction & Cabinet Shop | Rn | 1324 East Pike Street | Seattle | WA | 98122 | (206) 323-7950 | | |
| Burnstead Construction Company | En | NE 26th Street | Redmond | WA | 98053 | (425) 898-9608 | | |
| C & M Construction | Rn | 3415 124th Street Southeast | Everett | WA | 98208 | (425) 742-3189 | | |
| C M G Marketing/Sacotte Construction Inc | En | 16455 NE 85th St Ste 200 | Redmond | WA | 98052 | (425) 556-8393 | (425) 556-8396 | http://www.sacotte.com |
| C M I Home Builders | En | Kessler Drive & Sultan Basin Road | Sultan | WA | 98294 | (425) 335-4666 | | |
| C W Bright Construction Company | En | Machias Cutoff & 117th Drive SE | Lake Stevens | WA | 98297 | (206) 948-9931 | | |
| Calibre Homes Inc | En | 44th Street SE & 114th Drive SE | Lake Stevens | WA | 98290 | (425) 238-7722 | | |
| Camwest Development | En | SE Ridge Street and Cascade Avenue SE | Snoqualmie | WA | 98024 | (425) 450-5352 | | |
| Canoe Club LLC | En | Blueberry Lane | Monroe | WA | 98272 | (360) 863-0207 | | |
| Carino Homes | En | Cedar Park Crescent NE & Novelty Hill | Redmond | WA | 98053 | (425) 898-1118 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Carpentry by Flynn | Rn | 7101 South Langston Road | Seattle | WA | 98178 | (425) 271-7633 | | |
| Carrara II LLC | En | Kenny Way & Queen Anne | Seattle | WA | 98109 | (206) 691-1430 | | |
| Cascade Construction | En | 4902 Aurora Ave N #A | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-4300 | | |
| Case Construction Co | En | 9757 Greenwood Ave N | Seattle | WA | 98103 | (206) 783-4377 | | |
| Casino Associates | En | 1001 West Casino Road | Everett | WA | 98204 | (425) 347-3188 | | |
| CBS Construction Co | Rn | 958 North 127th Street | Seattle | WA | 98133 | (206) 363-5400 | | |
| Cedarmark Home Corp | En | 1607 116th Ave NE Ste 102 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 454-3966 | | |
| Centex Homes | En | 2320 130th Ave NE Ste 200 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 882-3611 | | |
| Chaffey Homes | En | 212 Avenue SE | Issaquah | WA | 98029 | (206) 399-8585 | | |
| Chinook Homes | En | W Interurban Boulevard & 59th Avenue | Mill Creek | WA | 98296 | (425) 827-3800 | | |
| Choice Homes | Rn | 12133 Shorewood Drive Southwest | Seattle | WA | 98146 | (206) 431-8533 | | |
| Christensen Company | En | 20323 118th Street SE | Monroe | WA | 98272 | (425) 355-0200 | | |
| Christensen Contractors | Rn | 11910 Silver Lake Drive | Everett | WA | 98208 | (425) 742-6658 | | www.christensencontractos.com |
| Christian Anker Inc | Rn | 475 Southeast Barrington Drive | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-8731 | | |
| City Builders Inc | En | 21420 67th Avenue West Suite B | Lynnwood | WA | 98036-7331 | (425) 670-1991 | | |
| Classic City Homes | En | 300 NE 97th St | Seattle | WA | 98115 | (206) 527-6291 | | |
| Classic Concepts | En | SE Petrovitsky Road & 183rd Avenue SE | Renton | WA | 98058 | (425) 865-8236 | | |
| Clifton View Homes | En | 107 South Main Street | Coupeville | WA | 98239-9502 | (360) 678-7000 | | |
| Coastline Construction | En | 308 NE 59th St | Seattle | WA | 98105 | (206) 522-2139 | | |
| Colonial Development LLC | En | 68th Avenue NE & 190th Street NE | Kenmore | WA | 98028 | (425) 744-2206 | | |
| Colony Craft | En | 14410 Bel Red Rd #200 | Bellevue | WA | 98007 | (425) 644-1734 | | |
| Columbia Homes | En | SE Ridge Street and Cascade Avenue SE | Snoqualmie | WA | 98065 | (425) 392-1211 | | |
| Compass Construction | En | PO Box 22281 | Seattle | WA | 98122- | (206) 320-8741 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Management | | | | | 0281 | | | |
| Conner Homes | En | 846 108th Ave NE | Bellevue | WA | 98004 | (425) 455-9280 | | |
| Conner Remodeling | Rn | 6723 Dayton Ave. N | Seattle | WA | 98101 | (206) 782-6959 | | |
| Construction 2000 | Rn | 17306 32nd Avenue South | Seattle | WA | 98188 | (206) 277-7927 | | |
| Construction Associates Inc | En | 6608 216th Street SW Suite 200 | Mountlake Terrace | WA | 98043-0975 | (425) 774-3821 | | |
| Construction Dom | Rn | 20517 Marine View Drive Southwest | Seattle | WA | 98166 | (206) 870-0329 | | |
| Contempra Homes | En | Manor Way & 143rd Place SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 744-2243 | | |
| Continental-Bentall LLC | En | 17th Avenue NW | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-4140 | | |
| Contractor Referrals | Rn | 402 Northeast 72nd Street | Seattle | WA | 98115 | (206) 517-4332 | | |
| Cosmos Development | En | 107th Avenue NE | Bellevue | WA | 98004 | (425) 450-5336 | | |
| Country Wood Homes | En | 14400 Bel Red Rd | Bellevue | WA | 98007 | (425) 644-2465 | | |
| Craftsman Construction Inc | Rn | 715 North 75th Street | Seattle | WA | 98103 | (206) 781-5956 | | |
| Creekside Construction Inc | Rn | 9510 9th Avenue Northwest | Seattle | WA | 98117 | (206) 783-7226 | | |
| Critchlow Homes Inc | En | 19th Avenue SE & 242nd Street SW | Bothell | WA | 98021 | (425) 485-4529 | | |
| Crosby Homes | En | Alder Way & 179th Place SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 771-6444 | | |
| Curtis Lang Custom Homes | En | 120th Avenue Southeast | Kent | WA | 98031 | (253) 661-5264 | | |
| Cutting Edge Construction | Rn | 2818 Northeast 178th Street | Seattle | WA | 98155 | (206) 362-8507 | | |
| D B Johnson Construction | En | Smokey Point Boulevard & 181st Street NE | Arlington | WA | 98223 | (425) 388-1621 | | |
| D R K Development | En | 9102 Bridgeport Way SW | Tacoma | WA | 98499 | (253) 584-0192 | | |
| Dadd Construction LLC | En | 43626 SE 87th Street | North Bend | WA | 98045 | (425) 888-9144 | | |
| Dale Construction Company | Rn | 9946 Rainier Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 725-9600 | | |
| David James Building & Remodeling | Rn | 5540 35th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98105 | (206) 523-4750 | | |
| Dean Deily Company | En | Military Road & South 380th Street | Federal Way | WA | 98001 | (425) 444-8338 | | |
| Denali Homes | En | 75th Street NE & Granite Falls | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 338-0600 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Highway | | | | | | |
| Denny's Gem Star Corporation | En | 13515 212th Street SE | Snohomish | WA | 98296 | (425) 355-0200 | | |
| Design Guild Homes | En | 11747 NE 1st Street | Bellevue | WA | 98005-3018 | (425) 455-3133 | | |
| Didan Construction & Development Co | Rn | 5000 54th Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 760-1825 | | |
| Dreamcraft Homes | En | 138th Avenue | Renton | WA | 98059 | (206) 999-9703 | | |
| Eastlake Remodeling Inc | Rn | 2362 Minor Avenue East | Seattle | WA | 98102 | (206) 860-1161 | | |
| Eklund Construction | Rn | 1947 3rd Avenue West | Seattle | WA | 98119 | (206) 216-0629 | | |
| Emerald City Contractors Inc | Rn | 17730 15th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98155 | (206) 362-3583 | | |
| Emerald Gardens | En | 100th Street SW & 9th Avenue W | Everett | WA | 98204 | (425) 438-4519 | | |
| Environmental Homes Northwest Inc | En | 21420 67th Avenue West Suite B | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 670-1991 | | |
| Esau Homes | En | 244 Market St | Kirkland | WA | 98033 | (425) 827-4704 | | |
| European Builders | Rn | 22444 Pacific Highway South | Seattle | WA | 98198 | (206) 878-2437 | | |
| Evanston Square LLC | En | 600 North 85th Street | Seattle | WA | 98117 | (206) 363-8509 | | |
| Evergreen Enterprises | En | 83rd Avenue NE & 77th Street NE | Marysville | WA | 98270 | (425) 210-6384 | | |
| F Lee Stenson Inc | Rn | 144 Southwest 153rd Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 431-5159 | | |
| Fantin Painting & Remodeling Inc | Rn | 20338 34th Avenue South | Seattle | WA | 98198 | (206) 824-3869 | | |
| FilerPerry Remodel | Rn | 314 West Crockett | Seattle | WA | 98119 | (206) 300-3099 | | |
| Fiorillo Northwest | En | 2711 West Valley Highway North Suite 200 | Auburn | WA | 98001-1614 | (253) 333-6789 | | |
| First Edition Homes | En | 9 Lake Bellevue Dr Suite 108 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 451-2585 | | |
| First Wellington | En | 23rd Avenue NE & Inglewood Drive | Redmond | WA | 98074 | (425) 898-8904 | | |
| Forest Villa LLC | En | N 160th Street | Shoreline | WA | 98133 | (206) 940-1115 | | |
| Four Suns Inc | En | 80th Avenue NE & NE 179th Place | Kenmore | WA | 98028 | (206) 799-1506 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Foy Custom Homes | En | 84th Street and 76th Driev | Marysville | WA | 98270 | (425) 359-7653 | | |
| G & M Investments | En | 30th Avenue SW | Seattle | WA | 98126 | (206) 933-1801 | | |
| G A Powell Construction | En | Pioneer Highway & 280th Street | Stanwood | WA | 98292 | (360) 629-7061 | | |
| G L Y Construction | En | 100-116th Ave SE | Bellevue | WA | 98004 | (425) 451-8877 | (425) 453-5680 | http://www.gly.com |
| Gaenz Quality Homes | En | 10820 Evergreen Way | Everett | WA | 98204 | (425) 210-5440 | (425) 513-1200 | |
| GI GI Properties Inc | En | SW Oregon Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 772-2300 | | |
| Glessner John & Associates | Rn | 4111 East Madison Street | Seattle | WA | 98112 | (206) 324-7997 | | |
| Glover Homes | En | 127th & Greenwood Avenue North | Seattle | WA | 98133 | (206) 577-0832 | | |
| Grandview Homes | En | 76th Drive NE & 83rd ST NE | Marysville | WA | 98205 | (425) 359-7653 | | |
| Gray Wolf Construction | En | 743 N 72nd St | Seattle | WA | 98103 | (206) 789-5612 | | |
| Greenlake Builders | Rn | 8814 Roosevelt Way Northeast | Seattle | WA | 98115 | (206) 522-3058 | | |
| Greenwood Remodeling | Rn | 523 N 84th St | Seattle | WA | 98103 | (206) 781-8364 | | |
| Grevstad Construction | En | 3023 NE 50th St | Seattle | WA | 98105 | (206) 524-4003 | | |
| Greystone Company | Rn | 3004 South Lake Stevens Road | Everett | WA | 98205 | (425) 334-3954 | | |
| Greystone Development Corp | En | 123rd Avenue NE & 112th Street NE | Marysville | WA | 98021 | (425) 489-1203 | | |
| H H B Homes | En | NE Kennedy Drive | Duvall | WA | 98019 | (800) 768-7875 | | |
| H O M E | Rn | 1108 Center Road | Everett | WA | 98204 | (425) 513-8097 | (425) 513-8097 | |
| Haack Brothers Corporation | En | 10820 Evergreen Way | Everett | WA | 98204 | (425) 239-9924 | (425) 513-1200 | |
| Hagard and Vinson Homes | En | SE Ridge Street and Cascade Avenue SE | Snoqualmie | WA | 98024 | (206) 227-0286 | | |
| Hann Developments LLC | En | Mukilteo Speedway & 84th Street SW | Mukilteo | WA | 98275 | (425) 348-5639 | | |
| Happy Home Decorating & Design | Rn | 6228 Palatine Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 784-0771 | | |
| Harbour Homes | En | 360th Street and 22nd Place South | Federal Way | WA | 98003 | (253) 838-7310 | | |
| Hearthside Homes Inc | En | 12008 89th Pl NE | Kirkland | WA | 98034 | (425) 814-5380 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Hearthstone Homes LLC | En | Lake Washington Boulevard North | Renton | WA | 98056 | (425) 351-5772 | | |
| Hedgewood Homes | En | 228th Avenue SE & SE 13th Way | Sammamish | WA | 98029 | (425) 785-1606 | | |
| Henning Construction Inc | En | 248 Jim Creek Road | Camano Island | WA | 98282 | (360) 387-1821 | | |
| Heritage Homes | En | 124th Avenue NE & NE 103rd Place | Kirkland | WA | 98033 | (206) 719-8808 | | |
| Himalaya Homes | En | 78th Avenue NE & 55th Place NE | Marysville | WA | 98270 | (425) 327-0993 | | |
| Holman Construction & Remodel | Rn | 822 W Newell St | Seattle | WA | 98119 | (206) 283-8176 | | |
| Home Décor | Rn | PO Box 4506 | Seattle | WA | 98104 | (206) 824-5565 | | |
| Home Owners Club | Rn | 1202 Harrison Street | Seattle | WA | 98109 | (206) 622-3500 | | |
| Home Service Store | Rn | 6000 Southcenter Boulevard | Seattle | WA | 98188 | (206) 241-0606 | | |
| Home Tech Construction | Rn | 11622 8th Avenue South | Seattle | WA | 98168 | (206) 243-2156 | | |
| Homestead NW Development Co | En | 32nd Street NE & 114th Avenue NE | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 377-8781 | | |
| Horizon Building Inc | En | 2810 Eastlake Avenue Suite E | Seattle | WA | 98102-3008 | (206) 505-9425 | | |
| Houseworks Construction Company | Rn | PO Box 25386 | Seattle | WA | 98125 | (206) 365-4593 | | |
| Humble Home Designs | En | 25921 SE 41st Ct | Issaquah | WA | 98029 | (425) 837-1521 | | |
| Iconpentron Ltd | En | 6107 13th Ave S | Seattle | WA | 98108 | (206) 764-9237 | (206) 764-0665 | http://www.iconpentron.com |
| In Store Services Inc | Rn | 625 South Lander Street | Seattle | WA | 98134 | (206) 682-3934 | | |
| Innagua Enterprises Inc | En | Western Avenue | Seattle | WA | 98121 | (206) 448-9600 | | |
| Intracorp Real Estate | En | NE Blakeley Street | Sea-Tac | WA | 98105 | (206) 527-3455 | | |
| Ishimitsu & Sons Inc | Rn | 2304 Rainier Avenue South | Seattle | WA | 98144 | (206) 323-7269 | | |
| Island Construction Inc | Rn | 749 Southeast Pioneer Way Suite 202 | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-9091 | (360) 675-5341 | |
| J & J Quality Construction | En | 10820 Evergreen Way | Everett | WA | 98204 | (425) 325-0200 | (425) 513-1200 | |
| J & R Handyman Services | Rn | PO Box 46075 | Seattle | WA | 98146 | (253) 661-6060 | (253) 661-5600 | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| J A S Design Build | Rn | 3600 Wallingford Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 632-5901 | | |
| J E Dunn Construction - Portland | En | 437 North Columbia Boulevard | Portland | OR | 97217 | (503) 978-0800 | | |
| J K Peterson Construction Inc | Rn | 20731 2nd Avenue Southwest | Seattle | WA | 98166 | (206) 824-6465 | | |
| J L Hill & Co Inc | Rn | PO Box 15203 | Seattle | WA | 98115 | (206) 361-2209 | | |
| J L Jordan Co | Rn | 2366 Eastlake Avenue | Seattle | WA | 98102 | (206) 726-9577 | | |
| J M C Construction | En | 600 Stewart St #808 | Seattle | WA | 98101 | (206) 448-4996 | | |
| J R Barber Construction Inc | Rn | 24324 24th Avenue South | Des Moines | WA | 98198 | (206) 898-6696 | | |
| John F. Buchan Homes | En | 2821Northup Way Ste 100 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 827-2266 | | |
| Johnson Brothers Construction | Rn | 3223 Northeast 123rd Street | Seattle | WA | 98126 | (206) 367-8036 | | |
| Jordans Western Woodcraft Inc | Rn | 16060 Military Road South | Seattle | WA | 98188 | (206) 243-7512 | | |
| Just Rite Construction | En | PO Box 2043 | Everett | WA | 98203 | (425) 355-0200 | | |
| Kenco of Washington | En | 449 East Lake Sammamish Parkway | Sammamish | WA | 98074 | (206) 391-0369 | | |
| Kinney-Matteson Corporation | En | 52nd Avenue NE & 61st St NE | Marysville | WA | 98270 | (425) 335-4666 | | |
| Kirtley Cole Associates Inc | En | 1002 10th St | Snohomish | WA | 98290 | (360) 568-3175 | | http://www.kirtley-cole.com |
| Kohary Construction & Dvlpmnt | En | 6518 Phinney Ave N | Seattle | WA | 98103 | (206) 784-4505 | (206) 784-4396 | http://www.koharyconstruction.com |
| Korhumel John | Rn | 2612 47th Avenue Southwest | Seattle | WA | 98116 | (206) 764-9200 | | |
| Kyle Construction Co | Rn | 4619 Northeast 189th Place | Seattle | WA | 98155 | (206) 362-9259 | | |
| L & L Ventures | En | Admiralty Way & 144th SW | Lynnwood | WA | 98036 | (206) 940-4191 | | |
| Lakeland Homes Inc | En | PO Box 3205 | Everett | WA | 98203 | (425) 355-0200 | | |
| Lakeview Design & Construction | En | 2837 Eastlake Ave E | Seattle | WA | 98102 | (206) 323-8380 | | |
| Lakewood Homes | En | 1036 SW 4th Pl | Renton | WA | 98055 | (425) 255-9001 | | |
| Laporte-EIDE Inc | Rn | 6701 California Avenue Southwest | Seattle | WA | 98136 | (206) 937-8246 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Lease Crutcher Lewis Co | En | 107 Spring St Ste 500 | Seattle | WA | 98104 | (206) 622-0500 | | http://www.djc.com |
| Legend Homes Inc | En | 12330 NE 8th St | Bellevue | WA | 98005 | (425) 454-2007 | | |
| Lexington Fine Homes | En | 2700 Northup Way Ste 400 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 822-3812 | | |
| Lindal Cedar Homes Ctr | En | 11007 Slater Ave Ne | Kirkland | WA | 98033 | (425) 822-0508 | | |
| Lindal Cedar Homes Inc | En | 4300 S 104th Pl | Seattle | WA | 98178 | (206) 725-0900 | | |
| Lindsley Construction | En | 4848 18th Ave SW | Seattle | WA | 98106 | (206) 762-7947 | | |
| Lochwood-Lozier Elegant Homes | En | 330 120th Ave NE #C100 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 453-2300 | | |
| Lockhart Homes Inc | En | 2203 SW 333rd St | Federal Way | WA | 98023 | (253) 815-8727 | | |
| Long Classic Homes Ltd | En | Star Lake Road & 37th Avenue South | Kent | WA | 98001 | (253) 850-3025 | | |
| Lowell Homes Inc | En | 677 Stranger Boulevard Suite F | Tukwila | WA | 98188 | (206) 575-4020 | | |
| Lozier Homes | En | 1203 114th Ave SE | Bellevue | WA | 98004 | (425) 454-8690 | | |
| Lux Homes LLC | En | PO Box 2802 | Kirkland | WA | 98083 | (206) 271-8897 | | |
| Lyle Homes | En | 1601 114th Ave SE Ste 100 | Bellevue | WA | 98004 | (425) 646-6317 | | |
| M & M Construction | Rn | 429 South 199th Street | Seattle | WA | 98148 | (206) 824-7272 | | |
| M A Mortenson Construction Co | En | 14719 NE 29th Place | Bellevue | WA | 98007 | (425) 895-9000 | | |
| M E L Construction | Rn | 1232 Southwest 152nd Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 246-1655 | | |
| M L MOI Construction | Rn | 7749 15th Avenue Northwest | Seattle | WA | 98117 | (206) 706-2560 | | |
| M O Construction | Rn | 8542 17th AVEnue Northwest | Seattle | WA | 98117 | (206) 784-1893 | | |
| Madison Place LLC | En | 170th Place SW & 3rd Place W | Mill Creek | WA | 98012 | (206) 994-1643 | | |
| Madsen Construction | Rn | 18141 Normandy Terrace Southwest | Seattle | WA | 98166 | (206) 248-1474 | | |
| Manos Construction Inc | En | 1422 E Aloha St | Seattle | WA | 98112 | (206) 325-7166 | | |
| Maple Leaf Construction | Rn | 9801 8th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98115 | (206) 527-6335 | | |
| Marpac Construction LLC | En | 1227 South Weller Street | Seattle | WA | 98144 | (206) 329-4992 | | |
| Marquiss Construction Co | En | 2633 Eastlake Ave E #50 | Seattle | WA | 98102 | (206) 328-3528 | | |
| Marshall Homes Inc | En | Olympic View Drive & 180th | Edmonds | WA | 98026 | (425) 673-8911 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Street SW | | | | | | |
| Martin Floyd Constructionr | Rn | 235 Southwest 166th Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 243-8474 | | |
| Masterbuilt Estate Homes | En | 15223 SE 176th Street | Renton | WA | 98058 | (866) 880-0029 | | |
| Matteson Construction | En | Seattle Hill Road & 141th Street SE | Mill Creek | WA | 98296 | (425) 316-0668 | | |
| McBride Construction | Rn | 224 Nickerson Street | Seattle | WA | 98109 | (206) 283-7121 | | |
| McCarthy | En | 3150 Richards Road SE | Bellevue | WA | 98005 | (425) 649-9000 | | |
| McCaugherty Development Companies | En | East Sammamish Parkway and SE 24th Street | Sammamish | WA | 98075 | (425) 427-1117 | | |
| McCready Bill & Sherry | Rn | 429 South 199th Street | Seattle | WA | 98148 | (206) 824-7272 | | |
| McDowell Design Build | Rn | 9526 Sand Point Way Northeast | Seattle | WA | 98115 | (206) 729-6294 | | |
| Medallion Group | En | 40th Avenue West & 148th Street SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 787-6874 | | |
| Mego Construction Inc. | En | 10843 NE 8th Street Suite 200 | Bellevue | WA | 98004-4498 | (425) 467-0638 | | |
| Mercer Construction Services | En | 136th Avenue SE & SE 75th Street | Newcastle | WA | 98059 | (253) 838-7900 | | |
| Metco Homes | En | Grade & Highway 92 | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 397-7788 | | |
| Metropolitan Homes | En | 416 Federal Avenue | Seattle | WA | 98102 | (206) 323-0643 | | |
| Monnahan Brothers Inc | Rn | 1607 Dexter Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 283-8780 | | |
| Moriarty & Matzen | Rn | 220 Northwest 58th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 784-3584 | | |
| Mr Distribution Services | Rn | 18350 Olympic Avenue South | Seattle | WA | 98188 | (425) 251-3242 | | |
| Murphy Construction | En | 116th Street SE & 45th Drive SE | Everett | WA | 98208 | (425) 385-2415 | | |
| Murray Franklyn | En | Duthie Hill Road | Sammamish | WA | 98024 | (206) 947-7803 | | |
| N W Cascade Dry Wall Inc | Rn | 510 West Casino Road | Everett | WA | 98204 | (425) 423-9404 | | www.nwcascadedrywall.com |
| Nalbach Construction | Rn | 2132 Highland Avenue | Everett | WA | 98201 | (425) 252-7450 | (425) 252-7450 | www.nalbachconstruction.com |
| New Investments Inc | En | NE Totem Lake Way | Kirkland | WA | 98034 | (425) 820-4105 | | |
| Newhall Jones | En | NE Big Rock Road | Duvall | WA | 98019 | (425) 844-1623 | | |
| Newtown Builders Inc | En | 2612 47th Ave SW | Seattle | WA | 98116 | (206) 764-9200 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| NIAD Builders Inc | En | 75th Avenue NE & NE 155th Street | Kenmore | WA | 98028 | (206) 276-2169 | | |
| Nicholson Builders Inc | En | 4746 11th Ave Ne #106 | Seattle | WA | 98105 | (206) 528-0505 | | |
| Nicolo Bruno Construction | Rn | 1885 Fort Nugent Road | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-6137 | | |
| Norco Construction | En | West Alpine Street & Manor Way | Granite Falls | WA | 98252 | (425) 359-7653 | | |
| Nord Northwest Corporation | En | 72nd Avenue NW & Centerville Court | Stanwood | WA | 98292 | (360) 629-8233 | | |
| Nordic Services Inc | Rn | 9618 Midvale Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 522-9570 | | |
| Norman B Nelson Construction Inc | Rn | 19311 45th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98155 | (206) 363-5558 | | |
| Norris Homes | En | 136th Avenue SE & SE 75th Street | Newcastle | WA | 98059 | (206) 999-3008 | | |
| Northcrest Development | En | 52nd Avenue W & 154th Street SW | Lynnwood | WA | 98026 | (425) 304-0400 | | |
| Northward Homes Inc | En | SE Black Nuggett Road | Issaquah | WA | 98029 | (425) 557-4647 | | |
| Northwest Builders Group | En | 183rd Street SE & 9th Avenue SE | Mill Creek | WA | 98012 | (425) 744-2296 | | |
| Northwest Creative Builders | Rn | 7341 39th Avenue Southwest | Seattle | WA | 98136 | (206) 937-5922 | | |
| Nowak David S Contractor | Rn | 1557 Northeast 170th Street | Seattle | WA | 98155 | (206) 363-5939 | | |
| Odessa Home Services | Rn | 1227 Larch Street | Everett | WA | 98201 | (360) 657-2296 | (360) 657-2296 | www.odessahomeservice.com |
| Ohmark Company | Rn | 838 Northwest 49th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 784-1866 | | |
| Olympic Sound Development | En | Beverly Park Raod & 132nd Street SW | Mukilteo | WA | 98275 | (425) 501-9066 | | |
| P D R Enterprises | En | 178th St SW & 14th Pl W | Mill Creek | WA | 98037 | (425) 501-9066 | | |
| P N W Construction | En | 5195 Bayview Road | Langley | WA | 98260 | (360) 321-8219 | | |
| Pacific Huts & Castles | En | 84th NE | Kirkland | WA | 98034 | (206) 949-5792 | | |
| Pacific Ridge Homes | En | 150th Street & 278th Street NE | Duvall | WA | 98019 | (425) 319-9399 | | |
| Packard Michael & Ariana | Rn | 949 Northwest 63rd Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 783-3070 | | |
| Pan-Terra Homes | En | 5740 127th Ave NE | Kirkland | WA | 98033 | (425) 822-8080 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Paragon Homes Inc | En | 4048 148th Ave NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 869-6189 | | |
| Payette Industries Inc | Rn | 535 Pontius Avenue North | Seattle | WA | 98109 | (206) 623-1222 | | |
| Pentron Corporation | En | 6107 13th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 764-9237 | | |
| Petercarm Construction | En | Bing Road & 195th Street | Lynnwood | WA | 98021 | (425) 778-5829 | | |
| Phillip's Construction | Rn | 4618 South 150th Street | Seattle | WA | 98188 | (206) 246-3210 | | |
| Pioneer Construction | Rn | 10825 East Marginal Way South | Seattle | WA | 98168 | (206) 766-7020 | | |
| Polygon Northwest Co | En | 11624 SE 5th St Ste 200 | Bellevue | WA | 98005 | (425) 586-7700 | (425) 688-0500 | http://www.polygonhomes.com |
| Powell Home Builders | En | 24423 100th Ave SE | Kent | WA | 98031 | (253) 850-8411 | | |
| Powell Homes | En | 22528 Marine View Dr S | Des Moines | WA | 98198 | (206) 824-6224 | | |
| Precision Homes | En | Bing Road & 195th Street | Lynnwood | WA | 98021 | (425) 778-5829 | | |
| Premier I Homes LLC | En | Maple Valle-Black Diamond Road | Maple Valley | WA | 98038 | (206) 755-5539 | | |
| Prestige Custom Builders Inc | Rn | 7914 Seward Park Avenue South | Seattle | WA | 98118 | (206) 722-1540 | | |
| Professional Builders | En | 67th Avenue NE & 78th Place NE | Marysville | WA | 98270 | (425) 335-9320 | | |
| Professional Home Builders | Rn | 4426 North Jones Road | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 679-2700 | (360) 675-1774 | www.phbofwhidbey.com |
| Puget Homes Corp | En | 13103 136th Ave Ne | Kirkland | WA | 98034 | (425) 825-1200 | | |
| Puget Sound Construction | En | 2205 D Street Southeast | Auburn | WA | 98004 | (253) 735-7331 | | |
| Q P M Inc | Rn | 3600 Leary Way Northwest | Seattle | WA | 98107 | (206) 545-7837 | | |
| Quadrant Homes Smart Choice | En | 13122 NE 20th St | Bellevue | WA | 98005 | (425) 556-1299 | | |
| Quadrant Homes-Berkshire Glenn | En | 29900 124th Ave SE | Auburn | WA | 98092 | (253) 887-8901 | | |
| Quid Professional Quo | Rn | 12345 Lake City Way Northeast | Seattle | WA | 98125 | (206) 366-0336 | (206) 365-1695 | |
| R & R Construction | Rn | 2821 South 200th Street | Seattle | WA | 98198 | (206) 824-5230 | | |
| R Bruno Company Inc | En | 306 South Lewis Street | Monroe | WA | 98272 | (425) 355-0200 | | |
| R Gregory E Ellis Custom Home Builders | En | 33rd Street SE & 103rd SE | Everett | WA | 98205 | (425) 330-8463 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rafn Company | En | 1721 132nd Ave NE | Bellevue | WA | 98005 | (425) 702-6600 | (425) 702-9580 | sales@rafn.com |
| Rainier Homes | En | Black Nugget Road | Issaquah | WA | 98029 | (425) 503-4158 | | |
| Rasband Homes | En | Larch Way & 176th Place SW | Mill Creek | WA | 98012 | (425) 744-2238 | | |
| Ravenna Builders Inc | Rn | 4105 East Madison Street | Seattle | WA | 98112 | (206) 524-2224 | | |
| Reichert Construction Inc | En | 10434 SE 244th Street Suite B | Kent | WA | 98031 | (253) 854-7681 | | |
| Remodel & Repair Referrals Unlimited | Rn | 16020 7th Avenue Southwest | Seattle | WA | 98155 | (206) 364-9226 | | |
| Rick Burnstead Construction | En | NE 116th Street & 172nd Avenue NE | Redmond | WA | 98053 | (425) 702-2149 | | |
| Rick Schultz Construction | En | Fairway Avenue Southeast | Snoqualmie | WA | 98065 | (425) 396-5571 | | |
| Riehl Construction Svc Inc | En | 2366 Eastlake Ave E #437 | Seattle | WA | 98102 | (206) 322-1144 | | |
| Riggs Construction Company Inc | En | 75th Street NE & Granite Falls Highway | Lake Stevens | WA | 98258 | (425) 338-0600 | | |
| Rite-Way Waterproofing Co | Rn | 9035 12th Avenue Northwest | Seattle | WA | 98117 | (206) 784-8330 | | |
| Ritz Construction | Rn | 19054 16th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98155 | (206) 367-8693 | | |
| Robert Ferguson Co | Rn | 7626 11th Avenue Northwest | Seattle | WA | 98117 | (206) 782-2561 | | |
| Robinson Homes | En | 815 6th Pl S | Kirkland | WA | 98033 | (425) 828-4526 | | |
| Rose Homes | En | Upper Ridge Road & 76th Place SW | Everett | WA | 98203 | (425) 742-1515 | | |
| Roy Street LLC | En | Roy Street | Seattle | WA | 98109 | (206) 283-2492 | | |
| Rudd Development Company Inc | En | 148th Street SW & Admiralty Way | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 745-8794 | | |
| Rushforth Construction Co | En | 620 South 227th Street | Des Moines | WA | 98198 | (206) 878-2801 | | |
| S & K Service | Rn | 13033 Occidental Avenue South | Seattle | WA | 98168 | (206) 248-1983 | | |
| S M Williams Construction | Rn | PO Box 2261 | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 279-0630 | | www.smwconstruction.com |
| Sacotte Construction Inc | En | 16455 NE 85th St Ste 200 | Redmond | WA | 98052 | (425) 556-8393 | (425) 556-8396 | http://www.sacotte.com |
| Savage Residential Design & Construction Inc | Rn | 4026 Burke Avenue North | Seattle | WA | 98103 | (206) 633-0663 | | |
| Schademan & Associates Inc | En | 12330 NE 8th Street | Bellevue | WA | 98005 | (425) 467-5800 | | |
| Schneider Homes Inc | En | Maple Valle-Black Diamond | Maple Valley | WA | 98038 | (425) 433-1245 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Road | | | | | | |
| Scrupps Construction | En | Brown Drive & 199th Drive SW | Monroe | WA | 98272 | (425) 881-3200 | | |
| Sea Gulf Group LLC | En | Harbor Avenue and Fairmont Avenue SW | Seattle | WA | 98116 | (206) 937-7600 | | |
| Sea West Construction | En | 4748 26th Ave SW | Seattle | WA | 98106 | (206) 937-3103 | | |
| Seacrest Group | En | Harvard Avenue East & Union Street | Seattle | WA | 98122 | (206) 286-1990 | | |
| Seattle Pacific Homes | En | 55th Place NE & 79th Avenue NE | Marysville | WA | 98270 | (425) 346-8545 | | |
| Seattles Best Construction | Rn | 7517 34th Avenue Southwest | Seattle | WA | 98126 | (206) 935-3560 | | |
| Selby-Johnson Construction | En | 67th Avenu & 49th Street NE | Marysville | WA | 98270 | (800) 833-6488 | | |
| Select Homes | En | Filbert Road & 202nd Street SE | Bothell | WA | 98012 | (425) 415-1607 | | |
| Sellgren & Caryl Custom Builders Inc | Rn | PO Box 2321 | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-8035 | | |
| Seward Construction Inc | Rn | 11335 Roosevelt Way Northeast | Seattle | WA | 98125 | (206) 365-9194 | | |
| Shamrock Development | En | 114th Avenue SE & SE 273rd Street | Kent | WA | 98031 | (206) 550-9606 | | |
| Sherman Homes | En | 162nd Avenue NE and NE 40th Street | Redmond | WA | 98052 | (206) 200-4272 | | |
| Shirey Contracting Inc | En | 230 NE Juniper Street | Issaquah | WA | 98027-2503 | (425) 427-1300 | | |
| Sierra Homes | En | PO Box 59566 | Renton | WA | 98058 | (425) 793-5274 | | |
| Sinclair Thimgan Homes | En | 84th Avenue NE | Kirkland | WA | 98034 | (425) 688-3660 | | |
| Skillingstad Construction | En | 84th Avneue NE & NE 140th Street | Bothell | WA | 98011 | (425) 825-0986 | | |
| South Ridge 90 LLC | En | Issaquah Fall City Road | Issaquah | WA | 98029 | (425) 394-1200 | | |
| Square Deal Custom Construction | Rn | 142 Southwest 178th Street | Seattle | WA | 98166 | (206) 988-6640 | | |
| Stafford Homes | En | Douglas Avenue SE | Snoqualmie | WA | 98024 | (206) 399-3700 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Steve Burnstead Construction | En | Fairway Avenue Southeast | Snoqualmie | WA | 98065 | (425) 396-5075 | | |
| Steve Williams Custom Homes | En | 7337 35th Avenue NE | Seattle | WA | 98115-5918 | (206) 522-9994 | | |
| Steven D Anderson | En | Bing Road | Bothell | WA | 98021 | (425) 776-9580 | | |
| Stordahl Daniel J Inc | Rn | 1411 4th Avenue | Seattle | WA | 98101 | (206) 262-9271 | | |
| Su Development | En | 1100 106th Avenue NE | Bellevue | WA | 98004 | (425) 635-1110 | | |
| Sun Construction Inc | En | 117 E Louisa St #190 | Seattle | WA | 98102 | (206) 547-5155 | | |
| Sundquist Homes | En | Larch & 206th Place SW | Lynnwood | WA | 98036 | (425) 640-5043 | | |
| Sundt Construction | En | 4101 East Irvington Road Box 26685 | Tuscon | AZ | 85714-2118 | (520) 750-6555 | | http://www.sundt.com |
| Swanson-Dean Daewoo LLP | En | SE 43rd & Providence Point Place | Issaquah | WA | 98029 | (425) 392-2300 | | |
| Swinerton Builders | En | 3030 SW Moody Avenue Suite 250 | Portland | OR | 97201 | (503) 222-2000 | | |
| Synergy Construction | En | 16818 140th Ave NE | Woodinville | WA | 98072-9001 | (425) 488-4500 | (425) 488-0175 | http://www.synergyconstruction.com |
| T G C Contractors | Rn | 6605 South 127th Place | Seattle | WA | 98178 | (206) 772-4011 | | |
| Talon Enterprise Inc | Rn | 5501 4th Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 762-3411 | | |
| Tangent Construction Inc | Rn | 1102 Northwest 57th Street | Seattle | WA | 98107 | (206) 784-0596 | | |
| Tarragon Communities Inc | En | Lakeland Hills Way SE & 62nd Street SE | Auburn | WA | 98092 | (253) 887-8055 | | |
| Tatley Grund Inc | Rn | 1115 North 97th Street | Seattle | WA | 98103 | (206) 523-4653 | | |
| Thielicke Construction | Rn | 6412 Northeast 60th Street | Seattle | WA | 98115 | (206) 525-7199 | | |
| Timothy E. Cowin Enterprises Inc | En | Avondale Road NE | Redmond | WA | 98052 | (425) 702-8670 | | |
| Touchstone Homes | En | 12th Court NW | Auburn | WA | 98001 | (253) 333-6844 | | |
| Turner Construction | En | 830 4th Ave S #400 | Seattle | WA | 98134 | (206) 505-6600 | (206) 505-6601 | http://www.turnerconstruction.com |
| Valley Custom Homes | En | PO Box 1252 | North Bend | WA | 98045-1252 | (425) 652-1877 | | |
| Vanderspek Remodel & Build Inc | Rn | 3601 S. Mcclellan St. #B | Seattle | WA | 98144 | (206) 323-8721 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

| Entreprise | Cat. | Adresse | Municipalité | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Vehrs Development LLC | En | 60th Avenue West & 186th Place SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 778-1888 | | |
| Vulcan Northwest | En | 110 110th Avenue NE | Bellevue | WA | 98004-5828 | (425) 453-1940 | | |
| W G Clark Construction Co | En | 408 Aurora Ave N | Seattle | WA | 98109 | (206) 624-5244 | (206) 682-7126 | http://www.wgclark.com |
| W R E Construction Inc | Rn | 22315 7th Avenue South | Seattle | WA | 98198 | (206) 878-3530 | | |
| W T S Construction Inc | Rn | 209 Florentia Street | Seattle | WA | 98109 | (206) 284-2569 | | |
| Wahhiquist Construction | En | Gohr Road & Willow Ave | Sultan | WA | 98294 | (425) 827-3800 | | |
| Walsh Construction | En | 400 North 34th Street Suite 210 | Seattle | WA | 98103-8600 | (206) 547-4008 | | |
| Wayne the Handy Man | Rn | 5017 15th Avenue Northeast | Seattle | WA | 98105 | (206) 522-3984 | | |
| Welch's Construction Inc | En | Seattle Hill Road & 37th Street SE | Mill Creek | WA | 98296 | (425) 238-7427 | | |
| Wenzel Gary D | Rn | 2900 Southwest Barton Street | Seattle | WA | 98126 | (206) 938-2076 | | |
| Westar Homes | En | Olympic View Drive & 180th Street SW | Edmonds | WA | 98026 | (425) 673-8911 | | |
| William Buchan Homes Inc | En | Duthie Hill Road | Sammamish | WA | 98024 | (425) 491-6020 | | |
| Woodhaven Homes | En | Manor Way & 143rd Place SW | Lynnwood | WA | 98037 | (425) 744-2243 | | |
| Woodside Building Contractor | En | 4801 S Dawson St | Seattle | WA | 98118 | (206) 323-8998 | | |
| Wright Way Remodeling | Rn | 6506 2nd Avenue South | Seattle | WA | 98108 | (206) 768-2786 | | |
| Yonkman Construction Inc | En | 4367 North Vanderwell Road | Oak Harbor | WA | 98277 | (360) 675-8127 | | |

| Catégories d'entreprise |
|---|
| En – Entrepreneur, promoteur ou propriétaire |
| Rn – Entrepreneur de rénovation |

## 3.0 ASSOCIATIONS

| Nom de l'association | Adresse | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|
| American Architectural Manufacturers Association | 1827 Walden Office Square, Suite 104, Schaumbur IL 60173-4268 | (847) 303-5664 | (847) 303-5774 | http://www.aamanet.org |
| American Fiberboard Association | 1210 West Northwest Highway, Palatine, IL 60067 | (847) 934-8394 | | www.fiberboard.org |
| American Hardboard Association | 1210 West Northwest Highway, Palatine, IL 60067 | (847) 934-8800 | (847) 934-8803 | www.hardboard.org |
| American Institute of Architects | 1735 New York Avenue, NW, Washington DC 20006 | (800) AIA-3837 | (202) 626-7547 | www.aia.org |
| American National Standards Institute (ANSI) | 1819 L Street Northwest, Washington DC 20036 | (202) 293-8020 | (202) 293-9297 | www.ansi.org |
| American Society for Testing and Materials (ASTM) | 100 Barr Harbor Drive, West Conshohocken PA 19428-2959 | (610) 832-9500 | (610) 832-9555 | www.astm.org |
| APA – The Engineered Wood Association | 7011 South 19th Street, Tacoma, WA 98411 | (253) 565-6600 | (253) 565-7256 | www.apawood.org |
| Asphalt Institute (AI) | 2696 Research Park Drive, PO Box 14052, Lexington KY 40512-4052 | (606) 288-4960 | (606) 288-4999 | www.asphaltinstitute.org |
| Asphalt Roofing Manufacturers Association (ARMA) | 4041 Powder Mill Road Suite 404, Center Park, Calverton MD 20705-3106 | (301) 348-2002 | (301) 348-2020 | n/d |
| Building Industry Association of Washington State | | | | www.biaw.com |

| Nom de l'association | Adresse | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|
| Building Systems Council of NAHB | 1201 15th Street NW, Washington DC 20005 | | | www.buildingsystems.org |
| Institut canadien de l'habitation usinée | Bureau 500, 150, av. Laurier Ouest, Ottawa (Ont.) K1P 5J4 | (613) 563-3520 | (613) 232-8600 | www.cmhi.ca |
| Expanded Shale Clay and Slate Institute | 2225 East Murray Holladay Road, Suite 102, Salt Lake City UT 84117 | (801) 272-7070 | (801) 272-3377 | www.escsi.org |
| Gypsum Association | 810 First Street NE Suite 510, Washington DC 20002 | (202) 289-5440 | (202) 289-3707 | www.gypsum.org |
| Hardwood Manufacturers Association | 400 Penn Center Boulevard Suite 530, Pittsburgh PA 15235 | (800) 373-WOOD | | www.hardwood.org |
| Home Builders Institute | 1201 15th Street NW 6th Floor, Washington DC 20005 | (202) 371-0600 | (202) 266-8999 | www.hbi.org |
| Home Improvement Research Institute (HIRI) | 3922 Coconut Palm Drive, 3rd Floor, Tampa, FL 33619 | (813) 627-6750 | (813) 627-7063 | www.hiri.org |
| International Log Builders' Association | PO Box 775, Lumby, BC V0E 2G0 | (250) 547-8775 ou (800) 532-2900 | (250) 547-8775 | www.logassociation.org |
| Kitchen Cabinet Manufacturers Association | 1899 Preston White Drive, Reston, VA 20191 | (703) 264-1690 | (703) 620-6530 | www.kcma.org |
| Manufactured Housing Institute, The | 2101 Wilson Blvd., Suite 610, Arlington VA 22201-3062 | (703) 558-0400 | (703) 558-0401 | www.manufacturedhousing.org |
| Master Builders Association of Washington State's King and | 2155 112th Avenue NE, Bellevue WA 98004 | (425) 451-7920 | (425) 646-5985 | www.mba-ks.com |

| Nom de l'association | Adresse | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|
| Snohomish Counties | | | | |
| Modular Building Systems Association | 3029 North Front Street, Suite 301, Harrisburg PA 17110 | (717) 238-9130 | (717) 238-9156 | www.modularhousing.com |
| National Association of Floor Covering Distributors | 401 North Michigan Avenue, Chicago, IL 60611 | (312) 321-6836 | (312) 245-1085 | www.nafdc.com |
| National Association of Homebuilders | 1201 15th Street, NW, Washington, DC 20005 | (800) 368-5242 ou (202) 266-8200 | | www.nahb.com |
| National Association of the Remodeling Industry | 780 Lee Street, Suite 108, Des Plaines, IL 60016 | (847) 298-9200 | (847) 298-9225 | www.nari.org |
| National Evaluation Service | 5203 Leesburg Pike Suite 600, Falls Church VA 22041-3401 | (703) 931-2187 | (703) 931-6505 | www.nateval.org |
| National Kitchen and Bath Association | 687 Willow Grove St., Hackettstown, NJ 07840 | (908) 852-0033 | (908) 852-1695 | www.kitchenweb.com |
| National Lumber and Building Material Dealers Association | 40 Ivy Street, SE, Washington, DC 20003 | (202) 547-2230 ou (800) 634-8645 | (202) 547-7650 | www.dealer.org/nlbmda/index.htm |
| National Oak Flooring Manufacturers Association, Wood Flooring Manufacturers Association | PO Box 3009, Memphis TN 38173-0009 | (901) 526-5016 | (901) 526-7022 | www.nofma.org |
| National Tile Contractors Association | PO Box 13629, Jackson MS 39236 | (601) 939-2071 | (601) 932-6117 | www.tile-assn.com |
| National Tile Roof Manufacturers Association, Roof Tile Institute | PO Box 40337, Eugene OR 97404-0049 | (541) 689-0366 | (541) 689-5530 | www.ntrma.com |
| National Wood Flooring Association | 16388 Westwoods Business Park, Ellisville MO 63021 | 1-800-848-8824 | (636) 391-6137 | www.woodfloors.org |
| National Wood Window and Door Manufacturers Association | 1400 East Touhy Avenue, Suite 470, Des Plaines, IL | (800) 223-2301 | (847) 299-1286 | www.nwwda.org |

| Nom de l'association | Adresse | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|
| | 60018 | | | |
| North American Building Material Distribution Association | 401 North Michigan Avenue, Chicago, IL 60611 | (312) 321-6845 | (312) 644-0310 | www.nbmda.org |
| Northwest Builder | | | | www.nwbuilder.org |
| Northwest EcoBuilding Guild | PO Box 58530, Seattle WA 98138 | (206) 575-2222 | | www.ecobuilding.org |
| Single Ply Roofing Institute | 200 Reservoir Street Unit 309A, Needham MA 02494 | (781) 444-0242 | (781) 444-6111 | www.spri.org |
| Steel Door Institute | 30200 Detroit Road, Cleveland OH 44145-1967 | (440) 899-0010 | (440) 892-1404 | www.wherryassoc.com/steeldoor.org |
| Vinyl Siding Institute, Society of the Plastics Industry | PO Box 753, Waldorf MD 20604 | 1-888-FOR VSII | | www.vinylsiding.org |
| Window and Door Manufacturers Association | 1400 East Touhy Avenue, Suite 470, Des Plaines, IL 60018-3305 | (800) 223-2301 | (847) 299-1286 | www.windoorweb.com or www.wdma.com |
| Wood Floor Covering Association | 2211 East Howell Avenue, Anaheim CA 92806 | (714) 978-6440 | (714) 978-6066 | www.wfca.org |
| Wood Moulding and Millwork Producers Association | 507 First Street, Woodland, CA 95695 | (530) 661-9591 | (530) 661-9586 | www.wmmpa.com |
| Wood Truss Council of America | One WTCA Center, 6300 Enterprise Lane, Madison WI 53719 | (608) 274-4849 | (608) 274-3329 | www.woodtruss.com |

## 4.0 SITES WEB UTILES

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| Droits antidumping et compensateurs | Fait partie de l'ADRC; information à l'intention des exportateurs | http://www.ccra-adrc.gc.ca/customs/business/sima/index-f.html |
| Architects' First Source | Information sur les fournisseurs, les matériaux de construction et autres ressources | http://www.afsonl.com |
| Système d'information automatisé des douanes | Service téléphonique informatisé d'information préenregistrée offert 24 heures sur 24 au numéro sans frais 1 800 461-9999 partout au Canada | http://www.ccra-adrc.gc.ca/eservices/acis/menu-f.html |
| BOCA International (Building Officials and Code Administrators International) | Fait la promotion d'un code commun à l'échelon international; bureaux situés en Illinois, à New York, en Ohio, en Oklahoma et en Pennsylvanie | http://www.bocai.org |
| Buildcore Supplier Index | Information sur les produits suivant le système de classification du répertoire normatif | http://www.buildcore.com/bps_mnf.htm |
| Building Team | Base de données sur les codes du bâtiment de chacun des 50 États américains | http://buildingteam.com/codes/index.asp |
| BuildNet | Fournisseur de logiciels de gestion pour les constructeurs | http://www.buildnet.com |
| Bureau of Economic Analysis-Regional Accounts Data | Données économiques | http://www.bea.doc.gov/bea/regional/bearfacts |
| Banque de développement du Canada (BDC) | Fonds de roulement pour les exportateurs | http://bdc.ca |
| Centres de services aux entreprises du Canada | Bureaux situés dans chaque province et territoire; renseignements sur les programmes et les règlements | http://www.rcsec.org/francais/index.cfm |
| Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) | Voir la section « Douanes », puis cliquez sur « Entreprises » | http://ccra-adrc.gc.ca |
| Prix d'excellence à l'exportation canadienne | Décernés annuellement en octobre | http://infoexport.gc.ca/awards-prix/menu-f.asp |
| Associations bilatérales Canada-É.-U. | Liste d'associations d'affaires | http://infoexport.gc.ca/bilateral/tableofContent-f.asp#unitedstates |

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| CanadExport | Bulletin produit par le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) | http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex/ |
| Déclaration d'exportation canadienne automatisée (DECA) | Logiciel facilitant la déclaration des exportations | http://www.statcan.ca/francais/exports/overview_f.htm |
| Canadian Builders' Online Resource Centre | Annuaire commercial | http://www.canadianbuilders.com |
| Répertoire canadien des matériaux de construction | Renseignements sur les fournisseurs canadiens de bâtiments usinés, de portes, de fenêtres, d'ébénisterie, de revêtements de sol et de bardage | http://canadabuild.com/cbp_f/index.htm |
| Corporation commerciale canadienne (CCC) | La CCC facilite la tâche aux exportateurs; service de jumelage des soumissions présentées au gouvernement des É.-U. | http://www.ccc.ca/francais/tnh_default.cfm |
| Réseau des entreprises canadiennes (Strategis – Industrie Canada) | Base de données des entreprises, des produits et des services canadiens | http://strategis.ic.gc.ca/sc_coinf/ccc/frndoc/homepage.html |
| Catalogue des exportateurs canadiens | Présente des informations aux acheteurs étrangers sur les entreprises canadiennes ainsi que leurs produits et services. | http://www.worldexport.com/Default.asp?Param=French |
| Guide Internet pour les exportateurs canadiens | Affiché sur le site Web de Stratégis | http://strategis.ic.gc.ca/SSG/bi18106e-.html |
| Association canadienne des constructeurs d'habitation | Association qui représente toutes les branches du secteur de l'habitation au Canada | http://www.chba.ca |
| Bulletin d'information sur les exportations canadiennes dans le domaine de l'habitation | Bulletin bimestriel | http://www.cmhc-schl.gc.ca/chec-cceh/en/library_o.html#news |
| Association des transitaires internationaux canadiens inc. | Expédition des marchandises; annuaire des membres | http://www.ciffa.com |
| Institut canadien de l'habitation usinée | Représente l'industrie sur les enjeux nationaux et internationaux | http://www.cmhi.ca/ |
| Manufacturiers et exportateurs du Canada | Réseau d'affaires et de sensibilisation | http://www.palantir.ca/the-alliance |
| Association canadienne de | Aide portant sur les exigences de mise en marché | http://csa- |

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| normalisation (CSA) | | international.org/french/fr_home/index.htm |
| Service des délégués commerciaux du Canada | Rapports sur les marchés, promotion des exportations et entrée sur le marché | http://www.infoexport.gc.ca/menu-f.asp |
| Canadian Trade Index | Publié par l'association des manufacturiers et des exportateurs du Canada | http://www.ctidirectory.com |
| Census and Data Users Services | Données de recensement | http://www.cadus.ilstu.edu/database/county.xls |
| Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) | Guides à l'intention des nouveaux exportateurs; le marché américain, renseignements sur le secteur de l'habitation, promotion des exportations, aide à l'entrée sur le marché, missions commerciales. | http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/malopaet/exprsaca/index.cfm |
| CommerceNet | Organisme sans but lucratif axé sur le commerce électronique | http://www.commerce.net |
| Compass World Wide Services Inc. | Logistique des exportations, y compris des listes d'éléments à inclure dans différents formulaires et ententes contractuelles | http://www.compasswws.com |
| Construction Market Data Group | Source d'information sur les ensembles résidentiels et sur les marché aux États-Unis | http://www.cmdonl.com |
| Cross Border Tax & Transactions | Renseignements sur la planification fiscale et les transactions aux États-Unis | http://www.crossborder.com |
| Ministère des affaires extérieures et du Commerce international (MAECI) | Administre la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* | http://www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/EICS/EICS-f.htm |
| Euler Canada | Assurance comptes-clients | http://www.eulergroup.com/canada/home-fr.html |
| Base de donées sur les expositions dans le monde | Expobase procure des renseignements sur 20 000 salons et expositions de par le monde | http://www.expobase.com |
| Expobase | Ressource sur les salons et les expositions (souscription requise) | http://www.expobase.com |
| Expoguide | Ressource en matière de salons professionnels et de conférences | http://www.expoguide.com |

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| Direction générale des contrôles à l'exportation et aux importations | Renseignements sur les licences, sur la marche à suivre et sur les règlements | http://www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/epd_homf.htm |
| Exportation et développement Canada (EDC) | Initiatives choisies qui offrent une occasion unique aux entreprises canadiennes; commerce et financement d'initiatives et assurances à l'exportation | http://www.edc.ca/index_f.asp |
| Exportateurs avertis (revue) | Revue en ligne rédigée par EDC | http://www.edc.ca/docs/exportwise/sprin g02/index_f.htm |
| EXEU | Aide apportée aux exportateurs fructueux afin qu'ils s'implantent dans d'autres régions des É.-U. | http://www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/content/nebs_00-f.asp? |
| Documentation sur les exporatiotns | Liste des formulaires, des certificats et des documents requis par l'ADRC. | http://www.ccra-adrc.gc.ca/customs/business/exporting/docu-f.html |
| ExportSource | Point d'accès unique à tous ministères et organismes du gouvernement du Canada liés au commerce | http://exportsource.gc.ca/index_f.cfm |
| Export – É-U. | Programmes d'aide aux entreprises canadiennes désireuses d'exporter aux É.-U. | http://www.dev.dfait-maeci.gc.ca/demo/Canadaustest/canadabeta/ibd/export_info.htm |
| Export – É.-U. Calendrier des événements | Calendrier des événements du NEEF et et du NEEF Inverse | http://www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/content/nebs_00-e.asp? |
| Floor Covering Weekly | Revue en ligne sur les revêtements de sol | http://www.floorcoveringweekly.com |
| Floor Focus Online | Revue en ligne sur les revêtements de sol | http://www.floorfocus.com |
| Forum pour la formation en commerce international (FITT) | Le FITT offre des cours de formation. | http://www.fitt.ca/ |
| Freddie Mac | Entreprise américaine habilitée par le Congrès des É.-U. à accroître les fonds disponibles pour les acheteurs de maison | http://www.freddiemac.com |
| Freightworld | Guide en ligne sur l'expédition et la logistique mondiale | http://www.freightworld.com |
| F.W. Dodge, McGraw-Hill Construction Information Group | Source d'information sur la conception et la construction, y compris les prévisions relatives aux produits. | http://www.fwdodge.com |
| Harvard University, Joint Center for | Analyses des secteurs de l'habitation; prévisions du | http://www.gsd.harvard.edu/jcenter |

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| Housing Studies | marché de la rénovation | |
| Home Center News | Revue en ligne des centres de rénovation | http://www.homecenternews.com |
| I Trade Finance Inc. | Aide au financement à court terme aux exportations et aux importations internationales | http://www.itfi.net/ |
| Industrie Canada | Industrie Canada | http://www.ic.gc.ca/cmb/welcomeic.nsf/icpages/Menu-f |
| Industrie et commerce Canada - Strategis | Rapports d'analyse de marché personnalisés, centres de commerce internationaux, mise en marché des exportations | http://strategis.ic.gc.ca |
| Industrie et commerce Canada - Strategis – Groupe des produits forestiers, métalliques et de construction | Liste des principaux salons internationaux sur les matériaux de construction | http://strategis.ic.gc.ca/SSGF/fb00111f.html |
| Internal Revenue Service | Renseignements en ligne, y compris des informations fiscales, les règlements et les statistiques | http://www.irs.ustreas.gov/index.html |
| Centre des occasions d'affaires internationales (COAI) | Service d'appariement des acheteurs étrangers aux entreprises canadiennes | http://www.iboc.gc.ca |
| International Code Council | Organisme voué à l'uniformisation des codes du bâtiment | http://www.codes.org |
| Centres de commerce international | Centres de commerce international situés dans chaque province - téléphone 1 888 811-1119 | s/o |
| International Warehouse Logistics Association | Située à Park Ridge, Illinois | http://www/warehouselogistics.org |
| Kansas University International Business Resource Connection (KU IBRC) | Liens vers des sites qui traitent de commerce international | http://www.bschool.ukans.edu/pages/generated/page_310.html |
| Leonard's Guide Online | Informations au sujet des entreprises d'expédition, de logistique et d'entreposage de marchandises aux É.-U. | http://www.leonardsguide.com |
| Courtiers en douane canadiens | Liste des courtiers en douane canadiens agréés par le MAECI | http://www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/general/brokers.htm |
| Ltd. Consulting and Services | Information sur les Incoterms | http://www.ltdmgmt.com |

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| LumberWeb Industry Directory | Renseignements par ligne de produits, dont le bois d'œuvre et les centres de rénovation | www.lumberweb.com |
| Manufacturers Representatives Educational Research Foundation (MRERF) | Association d'associations | http://www.mrerf.org |
| Manufacturers' Agents National Association (MANA) | Association pour les agents manufacturiers | http://www.manaonline.org |
| Marsh Canada Limited | Services de gestion du risque et de courtage d'assurance | http://www.marshweb.com/MarshPortal/PortalMain |
| Meyers Group | Données sur l'habitation et l'analyse de marché | www.meyersgroup.com |
| Michigan State University – Center for International Business Education and Research (CIBER) | Liste de sites qui traitent d'un gamme de sujets liés au commerce international | http://globaledge.msu.edu/ibrd/ibrd.asp |
| Midwest Building Materials Newsletter, Engineered Building Products Update | Promotion des produits et des services canadiens dans l'Illinois, le Wisconsin, le Missouri et le nord-ouest de l'Indiana | http://www.can-am.gc.ca/chicago/ |
| ALÉNA | Traite de différents sujets relatifs à l'ALÉNA, dont les règles et les certificats d'origine | http://www.nafta-customs.org |
| National Association of Home Builders - Builder Online | Nouvelles des constructeurs et service de conception des maisons | http://builderonline.com |
| National Building Code | Voir BOCA, normalisation des codes du bâtiment | |
| National Customs Brokers & Freight Forwarders Association | Située à Washington, DC | http://www.ncbfaa.org |
| National Evaluation Service | Évaluation de la conformité aux codes du bâtiment | http://www.nateval.org |
| Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF) | Conseils sur les exportations de produits vers les États frontaliers | http://www.infoexport.gc.ca/docs/view-f.asp?fn=usat_nebs&lg=1 |
| Northstar Trade Finance | Financement des transactions de ventes à l'exportation | http://www.northstar.ca/home.html |
| Bureau de liaison avec les institutions financières internationales (BLIFI) | Renseignements et contacts | http://www.canadianembassy.org/francais/olifi/index.asp? |
| Ontario Exports Inc. | Liste d'Incoterms communément employés et | http://www.ontario- |

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| | définitions relatives à l'exportation | canada.com/medt/edtlib/nsf |
| Pro Dealer Online | Liste de détaillants de produits du bâtiment | http://www.prodealer.com |
| Professional Builder Magazine | Revue | http://www.probuilder.com |
| Profit Magazine | Revue à l'intention des exportateurs traitant de modifications des règlements et conseils de la part d'exportateurs | http://www.profitguide.com/enewsletters/E4.asp |
| Profitguide | Site de la revue Profit | http://www.profitguide.com |
| Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) | Aide financière en matière de développement des marchés d'exportation | http://www.infoexport.gc.ca/pemd/menu-f.asp |
| Programmes provinciaux | Programme provinciaux de financement des exportations | http://exportsource.ca/prov_links_f.cfm?LNK_ID=789 |
| Examens trimestriels (Produits de la construction) Industrie Canada | Revues de produits de construction | http://strategis.ic.gc.ca/SSGF/mm01661f.html et http://strategis.ic.gc.ca/SSGF/fb01275f.html |
| Réseaux commerciaux régionaux | Dix réseaux à travers le pays fournissant des conseils sur l'exportation | Téléphone : 1 888 811-1119 |
| Remodeling 100 | Informations sur les 100 premières entreprises de rénovation aux É.-U. | http://www.remodeling.hw.net/RM100 |
| Remodeling Online | Revue de rénovation | http://www.remodelingmagazine.com |
| Standard Building Code | Codes du bâtiment couramment employés dans le Sud des É.-U. | http://www.sbcci.org |
| STAT-USA | Rapports d'études de marchés (abonnement seulement) | http://www.stat-usa/gov/stat-usa/html |
| Tariff Wizard 2001 | Aide à déterminer la bonne classification des biens et des produits | http://207.61.56.166/services/twiz2001/results2001e.cfm |
| Équipe Canada et Missions commerciales | Missions qui ciblent des marchés prometteurs | http://infoexport.gc.ca/menu.asp |
| Équipe Canada Inc. | Outil d'évaluation de l'état de préparation à l'exportation, commercialisation et pénétration des marchés, débouchés éventuels, établissement des coûts et des prix à l'exportation | http://exportsource.gc.ca |

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| Équipe Canada Inc. | Guides à l'exportation | http://exportsource.ca/heading_f.cfm?HDG_ID=478 |
| Liaison entreprise – Centre de service aux entreprises | Incoterms utilisés les plus fréquemment dans le commerce international | http://www.rcsec.org/alberta/tbl.cfm?fn=incoterm |
| Négotiations et Accords Commerciaux | Informations sur les politiques commerciales du Canada. | http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/menu-f.asp |
| Sensibilisation à l'exportation | Délégués commerciaux des ambassades du Canada qui reviennent au pays pour renseigner les entreprises canadiennes sur les occasions d'exportation | http://www.infoexport.gc.ca/outreach/trade_outreach-f.asp |
| Base de données sur les salons professionnels | Ressources à l'intention des exposants, des fournisseurs, des producteurs et des participants | http://tsnn.com |
| Tradeshow Week Online | Renseignements sur les salons professionnels et autres événements | http://www.tradeshowweek.com |
| TSCentral | Informations sur les salons professionnels et autres événements | http://www.tscentral.com |
| U.S. Census Bureau | Données de recensement | http://www.census.gov et http://factfinder.census.gove/servlet.BasicFactsServlet et http://www.census.gov/qfd et http://tier2.census.gov/cgi-win/bldgprmt/prmtplace.exe |
| U.S. Customs Service | Renseignements sur les programmes et les services des douanes américaines | http://www.customs/ustreas.gov |
| U.S. Department of Commerce-International Trade Administration | Site Web de l'International Trade Administration | http://www.ita/doc.gov |
| U.S. Department of Labor Bureau of Labor Statistics | Données sur l'emploi | http://stats.bls.gov/ro1econ.htm et http://www.bls.gov/datahome.htm |
| U.S. Immigration and Naturalization Service | Information sur l'immigration | http://www.ins.usdoi.gov/graphics/index.htm |
| U.S. Import Administration | Liste des programmes gérés par le US Department of Commerce | http://ia.ita.doc.gov |
| Calendrier des salons | Calendrier des activités de commerce et | http://www.dfait- |

| Description | Type d'information diffusée | Site Web |
|---|---|---|
| professionnelles et d'investissement aux États-Unis | d'investissement | maeci.gc.ca/francais/news/newsletr/canex/000511if.htm |
| U.S. Uniform Commercial Code Articles 1-9 | Publication du Legal Information Institute | http://www.law.cornell.edu/ucc/ucc.table/html |
| Uniform Building Code | International Conference of Building Officials – Code du bâtiment normalisé | http://www.icbo.org |
| WIN Exports | Base de données informatisée des exportateurs canadiens | http://win.infoexport.gc.ca |
| Yahoo.com | Accès aux pages jaunes de É.-U. par ville, État ou code postal (Zip Code) | http://yahoo.com |

# ANNEXE IV : RENSEIGNEMENTS SUR LES GRANDES VILLES, VILLES ET VILLAGES DU MARCHÉ DE LA RÉGION DE SEATTLE ET COORDONNÉES POUR LES CENTRES LES PLUS IMPORTANTS

| Municipalité | Comté | Population en 2000 | Adresse | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Alderwood Manor CDP | Snohomish | 15 329 | | | | | | |
| Algona | King | 2 460 | | | | | | |
| Ames Lake CDP | King | 1 435 | | | | | | |
| Arlington | Snohomish | 11 713 | | | | | | |
| Arlington Heights CDP | Snohomish | 2 510 | | | | | | |
| Auburn city | King | 45 054 | 25 West Main | WA | 98001-4998 | (253) 931-3000 | (253) 288-3132 | http://www.ci.auburn.wa.us |
| Ault Field CDP | Island | 2 064 | | | | | | |
| Baring CDP | King | 233 | | | | | | |
| Beaux Arts Village | King | 307 | | | | | | |
| Bellevue city | King | 109 569 | 11511 Main Street, PO Box 90012 | WA | 98009-9012 | (425) 452-6800 | (425) 452-2739 | http://www.ci.bellevue.wa.us |
| Black Diamond | King | 3 970 | | | | | | |
| Bothell | King et Snohomish | 30 150 | | | | | | |
| Brier | Snohomish | 6 383 | | | | | | |
| Bryn Mawr-Skyway CDP | King | 13 977 | | | | | | |
| Burien city | King | 35 311 | 415 SW 150th St | WA | 98166-1973 | (206) 241-4647 | (206) 248-5539 | http://www.ci.burien.wa.us |
| Camano CDP | Island | 13 347 | | | | | | |
| Carnation | King | 1 893 | | | | | | |
| Cascade-Fairwood CDP | King | 40 168 | | WA | | | | |
| Cathan CDP | Snohomish | 526 | | | | | | |
| Cathcart CDP | Snohomish | 3 015 | | | | | | |
| Clinton CDP | Island | 868 | | | | | | |
| Clyde Hill | King | 2 890 | | | | | | |
| Cottage Lake CDP | King | 24 330 | | | | | | |
| Coupeville | Island | 1 723 | | | | | | |
| Covington | King | 13 783 | | | | | | |
| Darrington | Snohomish | 1 136 | | | | | | |
| Des Moines | King | 29 267 | | | | | | |
| Duvall | King | 4 616 | | | | | | |
| East Hill-Meridian CDP | King | 29 308 | | | | | | |

| Municipalité | Comté | Population en 2000 | Adresse | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| East Renton Highlands CDP | King | 13 264 | | | | | | |
| Eastgate CDP | King | 4 558 | | | | | | |
| Echo Lake CDP | Snohomish | 849 | | | | | | |
| Edmonds city | Snohomish | 34 104 | 121 Fifth Ave North | WA | 98020 | (425) 771-0240 | (425) 771-0265 | http://www.ci.edmonds.wa.us |
| Enumclaw | King | 11 116 | | | | | | |
| Esperance CDP | Snohomish | 3 503 | | | | | | |
| Everett city | Snohomish | 34 580 | 2930 Westmore Ave. | WA | 98201 | (425) 257-8700 | (425) 257-8729 | http://www.everettwa.org |
| Fall City CDP | King | 1 638 | | | | | | |
| Federal Way city | King | 91 488 | 33530 1st Way S | WA | 98063 | (253) 661-4000 | (253) 661-4129 | http://www.ci.federal-way.wa.us |
| Freeland CDP | Island | 1 313 | | | | | | |
| Gold Bar | Snohomish | 2 014 | | | | | | |
| Granite Falls | Snohomish | 2 347 | | | | | | |
| Hobart CDP | King | 6 251 | | | | | | |
| Hunts Point | King | 443 | | | | | | |
| Index | Snohomish | 157 | | | | | | |
| Inglewood-Finn Hill CDP | King | 22 661 | | | | | | |
| Issaquah | King | 11 212 | | | | | | |
| John Sam Lake CDP | Snohomish | 753 | | | | | | |
| Jordan Road-Canyon Creek CDP | Snohomish | 2 326 | | | | | | |
| Kenmore | King | 18 678 | | | | | | |
| Kent city | King | 83 259 | 220 Fourth Ave. S | WA | 98031 | (253) 856-5200 | (253) 856-6201 | http://www.ci.kent.wa.us |
| Kingsgate CDP | King | 12 222 | | | | | | |
| Kirkland city | King | 45 256 | 123 Fifth Ave. | WA | 98033 | (425) 828-1100 | (425) 828-2245 | http://www/ci.kirkland.wa.us |
| Lake Bosworth CDP | Snohomish | 204 | | | | | | |
| Lake Forest Park | King | 13 142 | | | | | | |
| Lake Goodwin CDP | Snohomish | 3 354 | | | | | | |
| Lake Ketchum CDP | Snohomish | 1 173 | | | | | | |
| Lake Marcel-Stillwater CDP | King | 1 381 | | | | | | |
| Lake Morton-Berrydale CDP | King | 9 659 | | | | | | |
| Lake Roesiger CDP | Snohomish | 652 | | | | | | |
| Lake Stevens | Snohomish | 6 361 | | | | | | |
| Lakeland North CDP | King | 15 085 | | | | | | |
| Lakeland South CDP | King | 11 436 | | | | | | |
| Langley | Island | 959 | | | | | | |

| Municipalité | Comté | Population en 2000 | Adresse | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Lea Hill CDP | King | 10 871 | | | | | | |
| Lochsloy CDP | Snohomish | 2 135 | | | | | | |
| Lynnwood city | Snohomish | 31 881 | 19100 - 44th Ave W | WA | 98036 | (425) 775-1971 | (425) 771-6144 | http://www.ci.lynnwood.wa.us |
| Machias CDP | Snohomish | 1 015 | | | | | | |
| Maltby CDP | Snohomish | 8 267 | | | | | | |
| Maple Heights-Lake Desire CDP | King | 2 569 | | | | | | |
| Maple Valley | King | 14 209 | | | | | | |
| Martha Lake CDP | Snohomish | 12 633 | | | | | | |
| Marysville | Snohomish | 25 315 | | | | | | |
| May Creek CDP | Snohomish | 1 004 | | | | | | |
| Medina | King | 3 011 | | | | | | |
| Mercer Island | King | 22 036 | | | | | | |
| Mill Creek | Snohomish | 11 525 | | | | | | |
| Milton | King | 814 | | | | | | |
| Mirrormont CDP | King | 3 804 | | | | | | |
| Monroe | Snohomish | 13 795 | | | | | | |
| Mountlake Terrace | Snohomish | 20 362 | | | | | | |
| Mukiteo | Snohomish | 18 019 | | | | | | |
| Newcastle | King | 7 737 | | | | | | |
| Normandy Park | King | 6 392 | | | | | | |
| North Bend | King | 4 746 | | | | | | |
| North Creek CDP | Snohomish | 25 742 | | | | | | |
| North Marysville CDP | Snohomish | 21 161 | | | | | | |
| North Stanwood CDP | Snohomish | 468 | | | | | | |
| North Sultan CDP | Snohomish | 381 | | | | | | |
| Northwest Snohomish CDP | Snohomish | 2 061 | | | | | | |
| Oak Harbor | Island | 19 795 | | | | | | |
| Oso CDP | Snohomish | 246 | | | | | | |
| Pacific | King | 5 373 | | | | | | |
| Paine Field-Lake Stickney CDP | Snohomish | 24 383 | | | | | | |
| Picnic Point-North Lynnwood CDP | Snohomish | 22 953 | | | | | | |
| Priest Point CDP | Snohomish | 779 | | | | | | |
| Ravensdale CDP | King | 816 | | | | | | |

| Municipalité | Comté | Population en 2000 | Adresse | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Redmond city | King | 50 052 | 15670 NE 85th St | WA | 98073 | (425) 556-2900 | (425) 556-4242 | http://www.ci.redmond.wa.us |
| Renton city | King | 53 025 | 1055 S. Grady Way | WA | 98055 | (425) 430-6400 | (425) 430-6523 | http://www.ci.renton.wa.us |
| Riverbend CDP | King | 2 230 | | | | | | |
| Riverton-Boulevard Park CDP | King | 11 188 | | | | | | |
| Sammamish city | King | 39 515 | 486 - 228th Ave NE | WA | 98074 | (425) 898-0660 | (425) 898-0669 | http://www.ci.sammamish.wa.us |
| Sea Tac | King | 25 496 | | | | | | |
| Seattle city | King | 563 374 | 600 Fourth Ave. Municipal Building | WA | 98104-1892 | (206) 684-8344 | (206) 386-9025 | www.cityofseattle.net |
| Seattle Hill-Silver Firs CDP | Snohomish | 33 847 | | WA | | | | |
| Shaker Church CDP | Snohomish | 787 | | | | | | |
| Shoreline city | King | 79 524 | 17544 Midvale Ave. N | WA | 98133-4921 | (206) 546-1700 | (206) 546-7868 | http://www.cityofshoreline.com |
| Silvana CDP | Snohomish | 97 | | | | | | |
| Skykomish | King | 214 | | | | | | |
| Smokey Point CDP | Snohomish | 1 556 | | | | | | |
| Snohomish | Snohomish | 8 494 | | | | | | |
| Snoqualmie | King | 1 631 | | | | | | |
| Stanwood | Snohomish | 3 923 | | | | | | |
| Startup CDP | Snohomish | 817 | | | | | | |
| Stimson Crossing CDP | Snohomish | 773 | | | | | | |
| Sultan | Snohomish | 3 344 | | | | | | |
| Tanner CDP | King | 2 966 | | | | | | |
| Three Lakes CDP | Snohomish | 2 492 | | | | | | |
| Tukwila | King | 17 181 | | | | | | |
| Tulalip Bay CDP | Snohomish | 1 561 | | | | | | |
| Union Hill-Novelty Hill CDP | King | 11 265 | | | | | | |
| Vashon CDP | King | 10 123 | | | | | | |
| Verlot CDP | Snohomish | 170 | | | | | | |
| Warm Beach CDP | Snohomish | 2 040 | | | | | | |
| Weallup Lake CDP | Snohomish | 882 | | | | | | |
| West Lake Sammamish CDP | King | 5 937 | | | | | | |
| West Lake Stevens CDP | Snohomish | 18 071 | | | | | | |
| White Center CDP | King | 20 975 | | | | | | |
| Woodinville | King | 9 194 | | | | | | |
| Woods Creek CDP | Snohomish | 4 502 | | | | | | |

| Municipalité | Comté | Population en 2000 | Adresse | État | Code postal | Téléphone | Télécopieur | Site Web |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Woodway | Snohomish | 936 | | | | | | |
| Yarrow Point | King | 1 008 | | | | | | |

Source : U.S. Census 2000 pour les chiffres sur la population en 2000

Note : la mention (partie) indique que la municipalité est située dans plus d'un comté